

**PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE
LAS VENTAS PARA LOS RESPONSABLES QUE HAN SIDO RECLASIFICADOS
AL RÉGIMEN COMÚN**

**JOSÉ LORENZO PEDROZO CAMARGO
LUIS FERNANDO SOLANO ANDRADE**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SANTA MARTA D.T.C. e H.**

2001

**PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE
LAS VENTAS PARA LOS RESPONSABLES QUE HAN SIDO RECLASIFICADOS
AL RÉGIMEN COMÚN**

**JOSÉ LORENZO PEDROZO CAMARGO
LUIS FERNANDO SOLANO ANDRADE**

**Trabajo de Grado para optar el Título de Economista con Énfasis
en Economía Internacional**

**Director
DR. HECTOR CEPEDA GUTIÉRREZ
Economista**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SANTA MARTA D.T.C. e H.**

2001

EE

00184

024720

Artículo 147 literal “F” del Manual o Reglamento Interno de la Universidad del Magdalena el cual expresa lo siguiente : “El Director de la Tesis y el Consejo Examinador, no serán responsables de las ideas emitidas por los autores”.

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

DEDICATORIA

El autor de este documento dedica por sus incansables consejos y aportes tanto material como espiritual a :

sus padres :	José Dolores Pedrozo Berta Camargo
su esposa :	Caty L. Miranda
su hijo :	Andres Felipe Pedrozo M.
sus hermanos :	Jairo, Arnaldo, Rafael, Omaira, Eloiris, Luis, Libardo, Stella, Fernando Pedrozo c.
sus amigos :	Mariela Theran, Edwin Suarez, Nazly Suarez, Helda Roncallo, Luis Solano, Cesar Vega, Cesar Valle Edwin Miranda.

Y el agradecimiento más especial es para Dios por estar conmigo en los buenos y malos momentos y por haberme permitido obtener un logro más en mi vida, Gracias Dios mío

JOSÉ LORENZO PEDROZO

DEDICATORIA

Esta memoria de grado esta dedicada a :

mis padres : Juan Solano

Alba Andrade

Mis hermanos : Juan Carlos, Alba, Jhon

Johana.

A mi novia : Gloria Patricia

LUIS FERNANDO SOLANO

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a :

HECTOR CEPEDA GUTIÉRREZ. Profesor de Tributación, Programa Administración de Empresas Universidad del Magdalena y Jefe de Grupo PYME de la DIAN. Quien con su orientación, se pudo sacar adelante esta tesis y por ser un apasionado impulsor de la cultura tributaria en la ciudad de Santa Marta necesaria para el desarrollo del distrito.

ALFONSO LÓPEZ CARRASCAL. Abogado Titulado, Profesor del Programa de Economía de la Universidad del Magdalena. Gracias por sus valiosos e interesantes aportes prácticos encaminados al desarrollo de la investigación.

WILFRIDO GUTIÉRREZ OSPINO. Economista, Jurado de Tesis. Quien con sus constantes ayudas correctivas permitió que este trabajo se realizara con éxito.

CARLOS PADILLA. Economista, Profesor de Economía de la Universidad del Magdalena por sus aportes académicos necesarios para la investigación.

MANUEL BUSTAMANTE. Profesor de Estadística, Programa de Economía de la Universidad del Magdalena. Gracias por sus aportes académicos necesarios para el desarrollo de la investigación.

NAZLY SUAREZ THERAN DE DIAZGRANADOS. Profesional en Comercio Internacional. Gracias por su gran colaboración en la transcripción del trabajo y por habernos tenido paciencia.

A S.E.C (Asociación de Estudiantes de Ciencias Económicas). Por sus necesarios aportes prácticos relacionados con el manejo de la información tributaria y trabajos realizados en capacitar a los responsables reclasificados al régimen común.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	23
1.1 ESTADO DE DESARROLLO O ANTECEDENTES.....	25
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	29
1.3 OBJETIVOS.....	31
1.3.1 Objetivo General.....	31
1.3.2 Objetivos Específicos.....	31
1.4 FORMULACIÓN Y GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	31
1.4.1 Hipótesis General.....	31
1.4.2 Hipótesis Específicas.....	32
1.4.3 Graficación de Hipótesis.....	32
1.5 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	33
1.5.1 Origen del Impuesto sobre las Ventas.....	33
1.5.2 Historia de la Política Económica y Manejo de los Impuestos.....	38
1.5.2.1 Deudas del Estado.....	42
1.5.3 Marco Teórico.....	43
1.5.3.1 Escuelas Económica.....	47

1.5.3.2 El Sacrificio de Tributar.....	48
1.5.3.3 El Poder del Tributo en Colombia.....	50
1.5.3.4 Síntesis en la Preparación de Hipótesis.....	52
1.5.4 Marco Conceptual.....	54
1.5.4.1 Sujeto Activo y Sujeto Pasivo del Impuestos a las Ventas.....	54
1.5.4.1.1 Sujeto Activo.....	54
1.5.4.1.2 Sujeto Pasivo.....	54
1.5.5 Definiciones.....	55
1.5.5.1 Tributos.....	56
1.5.5.2 Impuestos.....	56
1.5.5.3 Impuesto a las Ventas.....	57
1.5.5.4 Impuesto al Valor Agregado.....	58
1.5.5.5 Concepto Económico al Valor Agregado.....	58
1.5.5.6 Concepto Fiscal.....	58
1.5.5.7 Características del IVA.....	58
1.6 DISEÑO METODOLOGICO SEGÚN LA NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN.....	59
1.6.1 Selección y Medición de las Variables de Análisis	59
1.6.1.1 Variable Dependiente.....	60
1.6.1.2 Variable Independiente.....	60
1.6.1.3 Operacionalización de Variables.....	61
1.7 DETERMINACIÓN DEL ESPACIO GEOGRAFICO Y TEMPORAL.....	61

1.7.1 Espacio Temporal.....	62
1.7.2 Forma de Observar la Población.....	62
1.7.2.1 Tamaño de la Muestra.....	62
1.7.2.2 Esquema de las Empresas Reclasificadas al Régimen Común	64
1.7.3 Técnicas e instrumentos a utilizar para la Recolección de la Información.....	64
1.7.3.1 Recolección de la Información.....	64
1.7.3.1.1 Primaria.....	64
1.7.3.1.2 Secundaria.....	65
1.7.3.2 Técnicas o Procedimientos de Análisis.....	65
1.7.4 Enfoque Metodológico de la Información.....	65
2. APORTES DE LA LEGISLACIÓN COMERCIAL AL ORIGEN DEL SISTEMA TRIBUTARIO	67
2.1 LA EMPRESA.....	70
2.1.1 Clasificación de las Empresas según su Actividad Económica.....	70
2.2 AFINIDADES TRIBUTARIAS Y CONTABLES.....	72
2.3 AFINIDADES JURIDICAS Y TRIBUTARIAS.....	73
2.4 DESTINACIÓN DE LOS RECURSOS PROVENIENTES DEL IMPUESTO.....	74
3. ANALISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDAS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS RESPONSABLES DEL IMPOVENTA.....	79
3.1 PRESENTACIÓN.....	79
3.1.1 Análisis De La Muestra..	80
3.2 TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN.....	80

3.3 ANALISIS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS.....	81
3.4 ANALISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA A FAVOR DE LA CREACIÓN DE UN MANUAL DE PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETER- MINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS.....	83
3.5 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE ENCUESTA REFERENCIADAS PARA LA COMPROBACIÓN DE LAS HIPOTESIS.....	84
3.6 APORTES Y BENEFICIOS PROVENIENTES DEL MODELO DE PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS.....	87
3.6.1 Efectos Económicos.....	88
3.6.2 Efectos Sociales.....	90
3.6.3 Efectos Académicos.....	91
4. MANUAL DE PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS PARA LOS RESPONSABLES RECLASIFICADOS AL RÉGIMEN COMÚN.....	93
4.1 ACTIVIDAD DE RECONOCIMIENTO.....	93
4.1.1 Que es el impuesto sobre las ventas.....	93
4.1.2 Que es el IVA.....	94
4.1.3 Características del IVA.....	94
4.2 DESTINACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN EL DESARROLLO SOCIAL.....	97

4.3 RESPONSABLE DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS.....	97
4.3.1 El Responsable.....	98
4.3.2 El No Responsable.....	98
4.4 UBICACIÓN DEL RESPONSABLE DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS DENTRO DEL RÉGIMEN SIMPLIFICADO Y RÉGIMEN COMÚN.....	99
4.4.1 Régimen Simplificado.....	99
4.4.1.1 Obligaciones de los responsables del régimen simplificado con respecto al impuesto sobre las ventas.....	101
4.4.2 Régimen Común.....	103
4.5 SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS AL MOMENTO DE SER RECLASIFICADAS AL RÉGIMEN COMÚN.....	106
4.5.1 Ajustes al nuevo régimen.....	106
4.5.2 Ajustes administrativos y contables de los reclasificados al régimen común.....	106
4.5.3 Hechos Generadores.....	108
4.6 CONCEPTOS DE BIENES.....	109
4.6.1 Bienes.....	109
4.6.2 Bienes Corporales.....	109
4.6.3 Bienes Muebles.....	109
4.6.4 Bienes Inmuebles.....	110
4.6.5 Bienes Exentos.....	110
4.6.6 Bienes Excluidos.....	111
4.6.7 Bienes Gravados.....	112
4.7 RELACIÓN DE LA BASE GRAVABLE Y LOS BIENES.....	113
4.7.1 Base Gravable.....	113
4.7.1.1 Periodo Fiscal.....	116
4.7.1.2 Formulación de la declaración bimestral del impuesto sobre las ventas.....	116
4.8 CONTABILIZACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS.....	117

4.8.1 Conceptos y generalidades del impuesto sobre las ventas y la forma para su contabilización.....	118
4.8.2 Procedimientos para determinar el impuesto.....	118
4.8.3 Situaciones contables del impuesto sobre las ventas para empresas comerciales y de servicio.....	119
4.8.3.1 Empresa Comercial.....	119
4.8.3.2 Empresas de Servicio.....	124
4.8.4 Casos varios del IVA.....	132
4.8.4.1 IVA por pronto pago en compras y en ventas.....	132
4.8.5 Ejercicios de liquidación del impuesto sobre las ventas.....	136
4.8.5.1 Primer Método.....	136
4.8.5.2 Utilización del libro auxiliar de impuesto sobre las ventas.....	140
4.8.6 Ejercicios para contabilizar el IVA en libros auxiliares	141
4.8.7 Ejercicios de contabilización.....	142
4.8.8 Procedimientos para la presentación de la declaración del impuesto sobre las ventas.....	146
4.8.8.1 Procedimientos para la presentación de la declaración del impuesto sobre las ventas.....	150

CONCLUSIONES

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

TABLA DE CUADROS

Tabla 1. EMPRESAS RECLASIFICADAS AL RÉGIMEN COMÚN SEGÚN LA POBLACIÓN MUESTRAL.....	80
---	-----------

Tabla N°2 EMPRESAS RECLASIFICADAS SEGÚN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA	80
---	-----------

Tabla No. 3 INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS RESPONSABLES SI ESTÁN O NO DE ACUERDO CON LA RECLASIFICACIÓN.....	82
QUE SE LES HIZO A SU NEGOCIO	

Tabla No. 4 INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS RESPONSABLES SI SABEN O NO QUE ES EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS Y QUE ES EL IVA.....	82
--	-----------

Tabla No. 5 INFORMACIÓN SOBRE LOS RESPONSABLES QUE NO SABEN O SI SABEN DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS...	84
--	-----------

Tabla No.6 INFORMACIÓN DE LOS ENCUESTADOS INTERE-	
SADOS EN APRENDER A DISCRIMINAR EL IMPUESTO	
SOBRE LAS VENTAS.....	85
 Tabla No.7 CONTRATACIÓN DE PERSONAL PARA DETERMINAR	
EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS.....	86
 Tabla No. 8 ELEMENTOS BASICOS QUE INTERVIENEN EN LA	
GENERACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA VENTAS.....	95
 Tabla No. 9 SIGNOSIS SOBRE LAS PAUTAS DEL IVA ESTABLECIDAS	
EN EL ESTATUTO TRIBUTARIO	96
 Tabla No. 10 SINOPSIS DE LOS RESPONSABLES DEL IVA.....	98
 Tabla No. 11 OBLIGACIONES DE LOS RESPONSABLES DEL IVA.....	108
 Tabla No. 12 SIPNOSIS SOBRE ALGUNOS BIENES EXENTOS Y	
EXCLUIDOS.....	112

LISTA DE GRAFICAS

Gráfica 1. Graficación de la Tabla No. 2. Tipos de Empresas Encuestadas.....	81A
Gráfica 2. Graficación de la Tabla No. 3. Información obtenida de los responsables si están o no de acuerdo con la reclasificación que se les hizo a su negocio.....	82A
Gráfica 3 y 4. Graficación de la Tabla No. 4. Información obtenida de los responsables si saben o no que es el impuesto sobre las ventas y que es el IVA.....	83A
Gráfica 5. Graficación de la Tabla No. 5. Información sobre los responsables que no saben o si saben determinar el impuesto sobre las ventas.....	85A
Gráfica 6. Graficación de la Tabla No. 6. Información de los encuestados interesados en aprender a discriminar el impuesto sobre las ventas.....	85B
Gráfica 7. Graficación de la Tabla No. 7. Contratación de personal para determinar el impuesto sobre las ventas.....	87A

LISTA DE ANEXOS

**ANEXOS. ENCUESTA: MANEJO DE LA INFORMACIÓN SOBRE LOS
RESPONSABLES RECLASIFICADOS AL RÉGIMEN COMÚN.**

RESUMEN

La presente investigación trata sobre la creación de un manual de pautas y procedimientos para determinar el impuesto sobre las ventas para los responsables que han sido reclasificados al régimen común en la ciudad de Santa Marta, el cual se basa en cuatro capítulos distribuidos así :

El primer capítulo hace referencia al planteamiento del problema analizando una serie de variables que impiden el adecuado manejo de las normas tributarias para efecto de poder discriminar el impuesto sobre las ventas y conocer la situación al interior de las empresas consideradas generadoras de recursos económicos, además se esbozan una serie de antecedentes históricos y teóricos de lo que es el impuesto sobre las ventas.

También se plantea una hipótesis y objetivos tratando de dar solución al problema a que se enfrentan los responsables al ser trasladados de régimen.

En el segundo capítulo se plantea una relación directa de la legislación comercial con el sistema tributario en Colombia, ajustándolos al orden internacional. Se establecen algunas definiciones necesarias para poder identificar que es una empresa y su clasificación según su actividad económica.

El tercer capítulo está encaminado en demostrar la hipótesis planteada, la necesidad de crear modelos pedagógicos de enseñanza para los responsables del impuesto sobre las ventas bajo un esquema no tradicional, se habla de los beneficios y efectos positivos que tiene para la economía local implementar un sistema de enseñanza, como también los efectos académicos si el programa de economía de la Universidad del Magdalena desarrolla alternativas aplicadas a la comunidad tributaria de Santa Marta.

El cuarto capítulo muestra esquemáticamente que es el impuesto sobre las ventas, sus conceptos, la destinación de estos recursos provenientes de este tipo de impuestos y captado por la nación, su discriminación y los ítems necesarios que el responsable debe manejar al momento de cancelar ante la autoridad respectiva.

Por último los autores concluyen en la necesidad de crear una cultura tributaria encaminada al fortalecimiento del fisco en busca del bienestar social.

INTRODUCCIÓN

La siguiente memoria de grado titulada **“PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR (LIQUIDAR, PRESENTAR Y PAGAR) EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS PARA LOS RESPONSABLES QUE HAN SIDO RECLASIFICADOS AL RÉGIMEN COMÚN”**. Es con el propósito de presentar a los comerciantes reclasificados al régimen común algunas consideraciones prácticas para liquidar, presentar y pagar el impuesto sobre las ventas y demás implicaciones legales que incurren al ser trasladados al régimen común.

Todo lo anterior hace necesario definir algunos conceptos relacionados con el tema en estudio. Las normas y procedimientos establecidos en las leyes y decretos tributarios aplicadas y ejecutadas por las autoridades respectivas tiene como objetivo primordial el fortalecimiento de la hacienda pública, lo cual constituye un elemento fundamental para ajustar cada año el presupuesto Nacional.

Por tal motivo la acelerada evolución y cambios repentinos de la normatividad tributaria hacen prácticamente difícil su manejo e interpretación por parte de los ciudadanos, en especial a los responsable del impuesto sobre las ventas reclasificados al régimen común.

Es por esto que los investigadores muestran un manual de fácil comprensión para que los responsables puedan determinar el impuesto sobre las ventas y a su vez este se convierta en un medio alternativo de solución a los problemas de índole contable. Esta investigación se desarrollo por que muchos comerciantes manifestaron tener problemas al momento de liquidar, presentar y pagar el impuesto sobre las ventas, pero no están deseosas de aprenderlo bajo los métodos tradicionales de enseñanza ; sino de crear nuevos modelos alternativos de aprendizajes. Esto condujo a una interrelación directa entre el conocimiento científico de la ciencia con el saber popular, es decir, conocer las falencias y necesidades de los comerciantes y darle soluciones reales a sus inconvenientes administrativos y contables.

Un mecanismo de colaboración como el creado para determinar el impuesto sobre las ventas, puede tener beneficios tanto para el Estado en lo referente al recaudo eficiente de este tipo de impuesto y para los comerciantes por que pueden pagar el impositivo (impuesto sobre las ventas) y estar al día en su obligación tributaria.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con el proceso de globalización y modelo de economía de mercado implantado en Colombia en la década de los 90's se tuvo que ajustar los aparatos productivos a estas tendencias internacionales, teniendo como resultado una reducción de las exportaciones de materia primas y productos manufacturados y un incremento en las importaciones de productos más baratos trayendo consigo un desequilibrio en la balanza comercial y reducción de las divisas nacionales. Los consecutivos prestamos por parte del Estado a la Banca Internacional aumento la deuda externa, dando pie a que se incrementará las medidas fiscales y parafiscales para fortalecer el tesoro público por medio de la política de recaudo de impuestos, en especial el de las ventas, mecanismos de fácil captación que consiste en grabar únicamente el valor agregado en cada una de las etapas del ciclo económico.

Demostrado la efectividad del recaudo del impuesto sobre las ventas el gobierno aumenta las bases gravables y los responsable que antes se encontraban en el régimen simplificado y posteriormente fueron reclasificados al común.

Los responsables al ser reclasificados por las autoridades tributarias, no logran asimilar automáticamente el cambio de régimen, porque su manejo administrativo, económico y contable lo llevaban únicamente en el libro fiscal de operaciones y en algunos casos no lo

llevaban. Otro de los problemas a que se enfrenta un responsable del impuesto es al momento de la primera discriminación del impuesto sobre las ventas debido a que se enfrentan con un formulario de interpretación y manejo complicado, incurriendo en gastos por la contratación de profesionales en las áreas contables para que lleven su contabilidad y discriminen el I.V.A., manejen los libros mayores, auxiliares y facturas, requerimiento exigido por la Cámara de Comercio y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Para algunos comerciantes existe una desinformación referente a temas tributarios (recaudo, manejo y administración de recursos adquirido a través de los impuestos) manejados por el Estado, motivo por el cual puede ser uno de los factores de evasión de impuestos y la mentalidad de considerar el pago de los impuestos como una pérdida en las utilidades y ganancias de sus negocios. También la posibilidad del cierre de los establecimientos comerciales al momento de ser reclasificados porque lo consideran como un sistema de vigilancia y persecución de las actividades comerciales.

En lo concerniente al problema planteado lo que se necesita es implementar un manual de pautas y procedimientos práctico y sencillo para capacitar a los comerciantes reclasificados de manera eficiente y eficaz como determinar (liquidar, presentar y pagar) el impuesto sobre las ventas y que conozcan los conceptos generales de este impuesto ; también orientar a los responsables en qué estado administrativo y contable se encuentra su negocio.

Para el caso de Santa Marta este tipo de investigación ayuda al responsable ajustar al nuevo régimen su negocio, como el de conocer conceptos generales sobre el impuesto a las ventas y su forma para discriminarlo, ya que en la ciudad muchos comerciantes tienen dificultad

para determinarlo. Con esto se pretende que el comerciante tome mejor sus decisiones en lo que respecta a su actividad comercial y tome conciencia de tributar ante el Estado.

1.1 ESTADO DE DESARROLLO O ANTECEDENTES

El impuesto sobre las ventas tuvo su origen a finales del siglo XVI y principios del siglo XVII en algunos países Europeos, con el gravamen de ciertos productos de consumo masivo como la sal, pieles, jabones, etc. En Colombia tuvo su primera aparición en el año 1923 con el gravamen a algunos productos de lujo o innecesarios como el licor, cigarrillos, etc., con la modalidad de impuestos aduaneros.

La extensión del impuesto sobre las ventas a todas las fases del circuito económico ha generado la proliferación de responsabilidades del gravamen, cuyas condiciones de organización y solvencia son diversos.

Para esto se resaltan los cambios mas sobresalientes que ha tenido el impuesto a las ventas y el régimen común a través de su evolución o historia, evidenciando de esta forma los hechos más sobresalientes que han tenido desde su creación con sus respectivas adaptaciones o cambios tributarios.

La ley 21 de 1963. Otorgó facultades al ejecutivo para dictar normas en materia tributaria y es así como el decreto 3288 de 1963 se establece el impuesto sobre las ventas en Colombia con característica de tipo monofásico en la etapa de producción, para productos terminados

y en la importación, con tarifas diferenciales del 3%, 5% y 8% y del 10% para los artículos de consumo suntuario exceptuando los bienes de primera necesidad.

Decreto 435 de 1971. Se establecieron tarifas del 3% al 4%, la del 8%, al 10% y las del 10% al 15% y se estableció una máxima del 25% y el impuesto a las ventas sobre importaciones se cancelarían directamente en las aduanas del país.

Decreto 1988 de 1974. Se grava algunos servicios y se incrementan las tarifas al 6%, 15% y 35% esta última aplicado a productos de uso exclusivo, con una imagen progresiva al examinar los bienes de primera necesidad. Se crea el sistema de devoluciones para impuestos que se habían pagado por parte de los productores de bienes exentos y por exportadores en razón de que los insumos fueron gravados a las mismas tarifas o más alta que las aplicables a sus propios productos.

Ley 14 de 1983 y Decreto 3541 de 1983. Se amplía la base tributaria a la etapa de distribución, hasta llegar al nivel del comercio al detal y creó el régimen simplificado aplicable a personas naturales que cumplieran ciertos requisitos.

Los recaudos aumentaron en más de un 60% el producto interno bruto (PIB) aumento considerablemente con una inflación promedio del 20%.

Reforma de 1986. Fue de tipo procedencial para corregir el artículo 6° de la ley 12 de 1986 referido al destino en gastos de la sesión del IVA a que tiene derecho los municipios.

El país entra en la etapa de la apertura económica y reduce las tarifas arancelarias creando un déficit fiscal, incrementa la tarifa básica del IVA pasando del 10% al 12% aumentando la participación de los municipios.

Ley 49 de 1990. Se amplían los responsables y la base tributaria al vincular nuevos servicios que antes no estaban gravados y expide facultades al ejecutivo por 6 meses para adoptar la nomenclatura del nuevo arancel Nandino, suscrito por Colombia para que el sistema de clasificación arancelario compaginara con el de los países del grupo Andino hoy llamado “Comunidad Andina de Naciones” (CAN) y con el sistema internacional armonizado.

Con la ley 6ta de 1992. Se incrementa las tarifas básicas del 12% al 14% en forma transitoria por el termino de cinco (5) años a partir de 1993 y amplía la base tributaria de servicios gravados y da exenciones a algunos artículos de la canasta familiar y a la maquinaria utilizada en la actividad agropecuaria, no producida en el país.

Con la Ley 383 de 1997. Se aumento las tarifas básicas del 14% al 16% y amplía el número de responsables en la prestación de servicios y eleva a la calidad de delito la evasión del IVA. Establece que el impuesto a las ventas pagado por la adquisición de activos fijos puede tomar como descuento tributario en el impuesto sobre la renta.

Ley 488 de 1998. Establece que a partir del 1° de noviembre de 1999 la tarifa básica será del 15% y ya creó otras tarifas básicas del 10% para los jabones y algunos productos

alimenticios. En el caso del aceite de palma pasa de ser un producto exento a un producto gravable a la tarifa del 10%. Se grava el servicio de publicidad a la tarifa del 10% hasta el año 2000 y a partir del 2001 a la tarifa general vigente a la fecha del 1° de enero.

Cuando se refiere al régimen simplificado, este fue diseñado para los pequeños comerciantes como un mecanismo de control hacia los proveedores, es por esto que la legislación del impuesto sobre las ventas establece los regímenes simplificado y común, determinando los bienes y servicios que se encuentran sometido al gravamen, como también los bienes y servicios exentos y excluidos.

A partir del 1° de abril de 1984, los productores, importadores y los comerciantes deben cobrar el impuesto al momento de vender los artículos producidos, importados y comercializados

También lo deben cobrar las personas que presten algunos servicios gravados como parqueaderos, clubes sociales y deportivos, reparaciones, seguros, restaurantes, hoteles, servicios telefónicos, computación y procesamientos de datos y otros.

En la mayoría de los casos el impuesto que se debe cobrar es el 15% (vigente a partir de noviembre de 1999) ; del precio de ventas de los artículos.

Dentro de este precio se deben incluir aquellos gastos necesarios para realizar la venta, como son fletes y acarreos, gastos financieros y otros liquidados en la misma factura.

La norma general establece que todos los responsables del impuesto sobre las ventas deben cobrarlo, liquidarlo, presentarlo y cancelarlo solo los del régimen común. En la actualidad la liquidación del impuesto sobre las ventas se determina por la diferencia entre el impuesto generado por las operaciones gravadas y los impuestos contables generados por las compras hechas por el responsable.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Con las nuevas tendencias internacionales de manejo e integración económica consistente en la reducción del Estado y disminución del gasto público como mecanismo de motivación para la entrada de capital extranjero, el Estado se ha visto en la necesidad de ajustar sus finanzas, con programas encaminados al reparo del aparato burocrático y los índices de inflación, por el cual, se pretende mantener estable la arcas del Estado a los niveles requeridos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Dichas instituciones plantean la necesidad de aumentar el erario público a través de recaudos de impuestos en especial los indirectos, como el de las ventas, ya que no mide la capacidad de ingreso del responsable.

Este tipo de impuestos actúa directamente en los diferentes procesos del ciclo económico y es ahí donde el responsable debe estar preparado al momento de efectuar el hecho generador o caución de la misma.

La realización de esta investigación permitirá ingresar al campo de ajuste contable, administrativo, etc., de los reclasificados al régimen común independientemente en que sector de la economía se encuentre, puesto que la metodología a diseñar es desarrollar un manual de pautas y procedimientos de enfoque general y practico para discriminar el impuesto al valor agregado y así poder determinar el impuestos sobre las ventas. Además adquirir nuevos conocimientos teóricos para aplicarlos en la vida practica.

De acuerdo a lo anterior, este tipo de estudio permite mirar los diferentes inconvenientes a que se enfrenta un comerciante como es el estar al día en sus obligaciones comerciales, laborales y tributarias.

Las razones que justifican este estudio son :

- Facilitar al responsable como discriminar y determinar el impuesto sobre las ventas de forma practica y sencilla.
- Buscar una alternativa para capacitar al comerciante en la determinación del impuesto sobre las ventas y así poder contribuir al desarrollo de sus actividades legales.
- Contribuir a un mayor conocimiento por parte de los interesados de este tema ; de esta manera buscar una mayor proyección de la Universidad del Magdalena a través de sus egresados en búsqueda de soluciones a los problemas de carácter tributario.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General. Diseñar y desarrollar un modelo metodológico práctico y sencillo para ayudar a los responsables reclasificados al régimen común, para que puedan determinar el impuesto sobre las ventas y demás implicaciones legales que el Estado exige.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Diferenciar características básicas y esenciales del régimen simplificado y común.
- Dar a conocer a los responsables del impuestos sobre las ventas las implicaciones legales que ocasiona el traslado del régimen simplificado al régimen común.
- Recomendar a los contribuyentes los cambios necesarios que tienen que hacer a su negocio para adaptarlo al nuevo régimen.
- Informar por medio de un manual de pautas y procedimientos como determinar el impuestos sobre las ventas.
- Determinar por medio de entrevistas cuales son las falencias generales que presentan los establecimientos comerciales al hacer el traslado al régimen común .

1.4 FORMULACIÓN Y GRAFICACIÓN DE HIPÓTESIS

1.4.1 Hipótesis General. La creación de un manual de pautas y procedimientos para determinar (liquidar, presentar y pagar) el impuesto sobre las ventas se constituirá como una alternativa para el responsable, el cual puede servir para ajustar el establecimiento

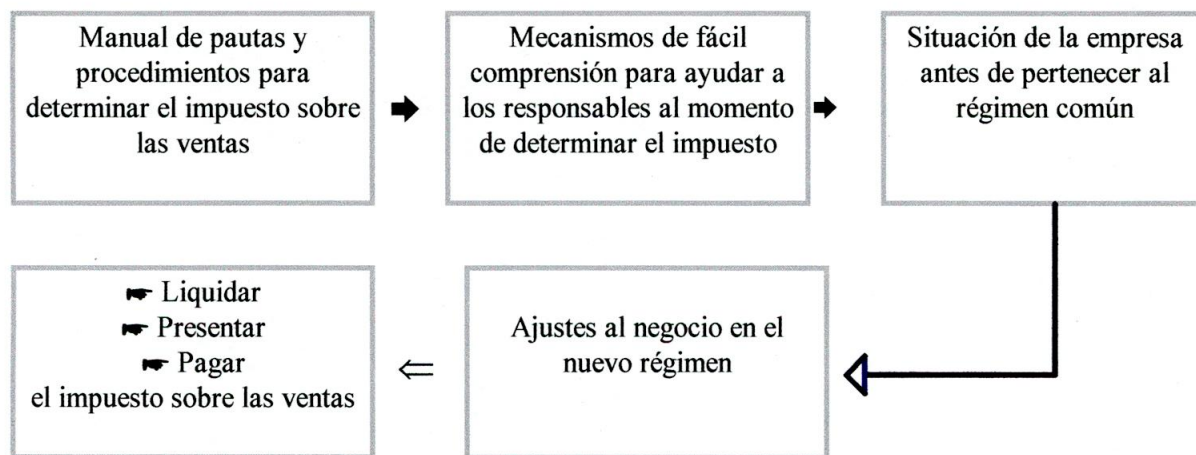


comercial y actividad económica al momento de ser reclasificado al régimen común y dar soluciones a las inconsistencias que se presentan en términos económicos, contables y administrativos.

1.4.2 Hipótesis Específicas. Es conveniente crear un proceso de culturización ciudadana para que los responsables reclasificados puedan pagar el impuesto sobre las ventas.

- Será importante conocer los conceptos, términos y doctrinas expuestas y plasmadas en la ley tributaria vigente en Colombia, de una manera práctica sencilla y de fácil entendimiento.
- Diseñando un nuevo modelo para determinar el impuesto sobre las ventas, la ciudad podrá beneficiarse a través de las transferencias del Estado por una mayor cuota de recaudo.

1.4.3 Graficación de Hipótesis :



1.5 MARCO TEORICO CONCEPTUAL

1.5.1 Origen Del Impuesto Sobre Las Ventas

Se dice que el origen del impuesto sobre las ventas para las mercancías, en especial las de consumo tuvo su desarrollo en Holanda en los siglos XVI y XVII debido al ensanche del comercio y de los negocios, mucho más que el de la propiedad inmueble. De allí pasaron a Inglaterra, donde se establecieron con el nombre de **EXCISE TAXES** sobre ciertos artículos como la sal, las pieles, el jabón. Las velas, el té y el tabaco. Poco a poco se fueron extendiendo por todo el continente y afectaron las bebidas espirituales, la pólvora, los naipes, las joyas, los tabacos, los vinos, los azucares, el café, el té, las especias, el cacao, el petróleo, la cerveza y las drogas etc., y algunos artículos necesarios como : el trigo, la harina y la carne.

Este tipo de impuesto indirecto, llamado también impuesto sobre el gasto, grava aquellos artículos en el instante de darse al expendio para ser empleados en la satisfacción de necesidades, o en el momento de su fabricación, sobre las materias primas o sobre el producto en vía de elaboración o elaborado en fases de distribución.

Esta clase de impuestos existe en todos los países del mundo y se crearon como un mecanismo de recaudo de recursos para las arcas del Estado.

Los Estados modernos no pueden disminuir sus gastos en la cantidad necesaria para que cubran con sólo gravámenes sobre la propiedad o sobre la renta en sus distintas formas, pues si fuese así, las tarifas de los impuestos serían tan altas que los harían intolerables, fuera de los gravámenes directos cuando pasan de cierta cuantía, afectan el desarrollo de la riqueza nacional. A pesar de las indiscutibles ventajas de los tributos directos, (miden la capacidad de ingreso de un individuo), no siempre pueden decirse a priori que estos sean buenos y los indirectos siempre los malos. Todo depende de la clase de impuesto de que se trate.

Desde un comienzo, esta clase de impuesto indirecto, nunca ha gozado de popularidad entre las masas de ciudadanos como decía un Ministro de Hacienda Ingles, Sir Stourm : “Tendré quizás más popularidad de llegar a ser popular haciendo bajar el precio de los tabacos de venta corriente, que reduciendo la tarifa de la sal.”¹ Pero aquella popularidad efímera no constituye ni el juicio de la ciencia, ni el de la popularidad.

Para el año 1846, en Inglaterra, Robert Peel, llevó a cabo su trascendental reforma, consistente en borrar de los presupuestos nacionales casi todos los tributos sobre el consumo de artículos necesarios que reemplazaron por el **INCOME TAX**. Al fin, de todos aquellos artículos solo vino a quedar el té, considerado en aquel país como necesario y en este mismo se han hecho reducciones sucesivas al gravamen.

¹ Jaramillo Esteban. Tratado de Ciencia de la Hacienda Pública, Editorial voluntad Ltda. Bogotá D.E. de Colombia 1960. Capitulo 15 pagina 207.

En Italia el derecho sobre la molienda de trigo fue eliminada en 1884. Lo mismo sucedió en Prusia con este derecho y el degüelle. El tributo sobre la sal en Francia, que reemplazo la GABELLE, del antiguo régimen.

El Estado no puede enriquecerse a expensas de la alimentación pública. Estas razones han influido sin duda para que en casi toda las naciones cultas se hayan reducido los gravámenes sobre los artículos de primera necesidad. En pocas palabras, el impuesto a las ventas, no se dictaminó para los artículos necesarios, pero en vista de su impopularidad en Europa se reemplazó su disposición legal por atacar directamente al bolsillo del obrero raso.

Los gravámenes sobre el consumo de objetos necesarios tienen la particularidad de afectar más pesadamente a las clases trabajadores, que viven del fruto de un esfuerzo constante y penoso. Todo centavo de aumento en el precio de tales artículos motivado por el impuesto, tiende a hacerles más penosa y difícil la satisfacción de las necesidades esenciales. El jornal en el mundo entero es el minimum de la renta que el individuo puede tener para no morir de hambre y toda medida fiscal que tienda a cercenarlo, es injusta, antieconómica y opuesta a los intereses permanentes de la sociedad.

Ya en 1785, el Insigne Tovellanes en su admirable estudio sobre la ley Agraria, se expresaba así sobre los gravámenes : “Es cierto que las familias de las contribuyentes son más o menos numerosas, según la fortuna de cada uno y que por lo mismo consumen más o menos ; para esta proporción esta muy lejos de ser en todo igual ; pues prescindiendo de la naturaleza de los consumos de unos y de otros, hay una notable diferencia en las cantidades de sus

ahorros. No se debe ni puede esperar que cada individuo gaste toda su renta, antes, por el contrario, se debe suponer que algunos y particularmente los más acomodados, hagan por su buena economía ciertos ahorros para ir aumentando el capital de su fortuna”².

Si bien es cierto, un aumento en los artículos independientemente si es de lujo, superfluos o de primera necesidad siempre va a afectar directamente a las clases populares de un país y ataca de manera violenta el concepto de la igualdad social de un estado y no se libra de influenciar en el detrimento de las clases infelices cuya subsistencia se reduce a lo necesario.

En Colombia, lo más parecido a un impuesto a las ventas o el consumo, fueron gravados por el decreto ejecutivo expedido en 1915, en virtud de autorización legal, los cigarrillos de procedencia extranjera o elaborados en el país con picadura de tabaco extranjero, el tabaco en rama o en picadura extranjera, los licores como el Brandy, Whisky, Pousse Coffee, Ron o cualquier otra clase de licores, destilados extranjeros, los vinos de toda clase de procedencia extranjera o nacional como : el agua de Florida, Cananga, etc. ; los líquidos, pastas, cosméticos, dentríficos, polvos o agua de tocador y toda clase de perfumería de fabricación nacional o extranjera, los fósforos, naipes y las drogas (este impuesto es de aduana con características de impuestos sobre las ventas).

En 1923, una ley dispuso que el gravamen sobre los artículos importados, entre los comprendidos en la numeración anterior, se pagará como impuesto sobre el consumo cosa más racional y científicas. De esta manera vienen a ser pocos los artículos de producción

2 Jaramillo Esteban. Tratado de Ciencia de la Hacienda Pública, Editorial voluntad Ltda. Bogotá D.E. de Colombia 1960. Capitulo 13 pagina 211-213

nacional los que cargan con el impuesto de consumo, pues todos los demás, inclusive los de lujos, superfluos y los de utilidad relativa, que solo se producen dentro del país en pequeñas cantidades, están gravados con altos impuestos.

Los gravámenes sobre los artículos que no corresponden a verdaderas necesidades de subsistencia, son bienes que un individuo puede abstenerse de usar sin perjuicio alguno para su vida, y su comunidad y muy a menudo con gran provecho para la conservación de la vida. De tal suerte, que si los consume voluntariamente, muestra con ello una forma clara de capacidad tributaria, y por lo tanto el gravamen que paga en el recaudo de precio de tales artículos no pugna con principio alguno, económico o de justicia fiscal.

En la actualidad, estos gravámenes en los distintos países del mundo se han trasladado a los siguientes artículos : En Inglaterra, el alcohol, la cerveza, la seda artificial, el vino, las aguas minerales, los alcoholes y azúcar. En Francia, las bebidas alcohólicas, las cerveza, los aceites minerales, el gas, la corriente eléctrica y la pólvora. En EE.UU, los aceites lubricantes, las gasolina, la energía eléctrica, las bebidas alcohólicas, los vinos, la cerveza, los cosméticos y el tabaco. En Brasil, los aceites comestibles, vinos, el alcohol, la electricidad, la gasolina, textiles, muebles y calzado. En el Perú, las bebidas alcohólicas, la gasolina, el tabaco y la pólvora, etc., desde su origen hasta nuestros días, el Estado en su afán de recaudar recursos para mantener sus necesidades básicas incurre en una serie de mecanismos de gran capacidad de captación de fondos económicos, es así como implementó el impuesto a las ventas sobre los artículos de consumo que grava al instante un valor adicional al original y es trasladado al consumidor final.

Desde su comienzo el impuesto sobre las ventas no ha gozado de popularidad y más en Colombia, donde la base tributaria se ha extendido a los artículos de primera necesidad, con puntajes tan altos, que no tienen en cuenta la capacidad real del ciudadano común y se extiende a los de lujo, superfluos y necesarios ya sean nacional o extranjero.

1.5.2 Historia De La Política Económica Y Manejo De Los Impuestos

En los tiempos modernos del gobierno Colombiano, con las tendencias económicas internacionales en la década de los 60's impulsados por los países capitalistas del norte, el Estado Nacional se vio en la necesidad de adoptar políticas económicas de corte internacional para frenar los embates del sistema socialista que estaba apareciendo con gran fuerza en América continental. Fue así, que Colombia acepto y acató modelos de economía de mercado, producción y distribución de mercancías para satisfacer la demanda y oferta domestica e internacional con los llamados bloques o grupos económicos y acuerdos de cooperación de asistencia mutua en todas sus formas.

Con la implementación de los nuevos modelos de manejo económico el Estado, se vio en la necesidad de adaptar todos sus aparatos productivos a favor de las nuevas alianzas estratégicas y en especial el manejo de los recaudos de impuestos para operar sin ninguna dificultad con las nuevas tendencias adquirida (Modelos Económicos). Para esto ajusto sus sistemas de control fiscal y recaudo de tributos.

Para el año 1963, el gobierno implementó el impuesto sobre las ventas, como mecanismo de captación de recursos dirigido a los productos terminados e importados con porcentajes muy bajos 3%, 5%, 8% y 10%, para los artículos de consumo suntuario.

Como se ha podido observar, a lo largo de la historia patria, en la década de los 70's, el Estado adoptó medidas de crecimiento y desarrollo económico, como el plan de las cuatro estrategias, dirigido al fomento del ahorro y la creación del U.P.A.C., para la construcción de viviendas de estratos medios y la incorporación por parte del gobierno a la adquisición de los créditos internacionales, solicitados para la construcción y creación de obras y mejoramiento del nivel de vida del colombiano, lo cual trajo consigo consecuencias a largo plazo como el encarecimiento de la canasta familiar y la aparición galopante de la inflación provocado por el vaivén del dólar como patrón de cambio internacional. Tales circunstancias obligó al Estado a buscar nuevas medidas para el recaudo del fisco como ampliación de la base tributaria y alzas a los impuestos directos e indirectos.

Con la aparición de los modelos neoliberales en la década de los 80's, el gobierno implementó un mecanismo de reducción de los puntos estratégicos de la economía, como son las privatizaciones y ventas de las grandes industrias productivas para la modernización y optimización de las estructuras gubernamentales del Estado. De esta manera, el gobierno fue perdiendo su capacidad de recaudo de tributo por atacar directamente a los sectores productivos de la economía viéndose en la necesidad de desarrollar una política de corte fiscal para el recaudo de tributos mandando a revaluar todo su esquema tradicional. Para el año 1989 con el decreto 624 expedido por el gobierno, creó el estatuto tributario que reúne

en forma sistemática los impuestos de renta y complementario, el impuesto sobre las ventas, el impuesto de timbre nacional, etc., y todos los procedimientos administrativos para el manejo de otros impuestos citados y plasmados en su interior.

El objetivo de este Estatuto era el fortalecimiento, la eficiencia y eficacia en el recaudo de los tributos, ya sean directos e indirectos a través de la Dirección de Impuesto Nacional.

Con lo referente al impuesto sobre las ventas a mediados de la década de los ochenta (80's) el gobierno diferenció por primera vez el régimen simplificado y el régimen común.

En la década de los noventa (90's), con el famoso llamado **"Bienvenidos al futuro"**, un programa de gobierno encaminado a la apertura económica amplió los responsables y la base tributaria al vincular nuevos servicios que no estaban gravados e implementó la política de reducción del Estado vendiendo y privatizando algunas empresas de corte nacional provocando desbarajustes de orden social. Lo que se ha podido demostrar a lo largo de este periodo de nuestra historia, fue en los años 90's. donde se ha paralizado la producción interna afectando directamente al producto interno bruto (PIB), el nivel de vida del colombiano se ha disminuido por la pérdida de poder económico reflejado en el momento de la compra, fuera de la combinación de factores extranjeros como los empréstitos internacionales con sus altas tasas de interés emanadas por la Banca Mundial sumado a la resección y la inflación incontrolable.

Tales circunstancias han llevado al Estado a la necesidad de aumentar la carga tributaria de los ciudadanos o responsables gravando a bienes y servicios que nunca lo han tenido.

El impuesto sobre las ventas que es un impuesto indirecto que no mide la capacidad de ingreso del individuo, es el más recomendable para aumentar las arcas del Estado ; que por lo general se establece en Colombia a los bienes muebles corporales, de servicio y consumo o de necesidad, independientemente si es de lujo o superfluos, afectando directamente a la capacidad de compra del colombiano. La alta carga tributaria de este tipo de impuesto afecta a las empresas, ya que tienen que ajustar sus balances y su contabilidad por inconvenientes de trasladar al consumidor el impuesto, no todos los comerciantes manejan perfectamente el cobro o el pago del tributo y la forma de recaudarlo tal como lo establece la ley tributaria, debido a la complejidad de la misma y la poca preparación técnica y académica de algunos comerciantes. Mucho se ha especulado al respecto, si bien es cierto las nuevas tendencias internacionales exigen mantener un Estado tributador para el pago de los empréstitos internacionales ; como también para la satisfacción de sus necesidades como imperio. El manejo o recaudo de recursos en nuestro país tiende a aumentar los impuestos indirectos caso que ha sucedido con las dos ultimas reformas tributarias. La tarifa básica del IVA en 1997 pasa de un 14% a un 16% y amplía los responsables, elevando a calidad de delito su evasión.

En 1998 se crea otra tarifa básica del 10% para los jabones y algunos productos alimenticios y a partir del año 2000 se grava el servicio de publicidad al 10%.

Los responsables del IVA en Colombia prácticamente somos todos, en calidad de súbditos ante la soberanía del Estado tributador, adaptando cada día las cargas del fisco y su control para el cobro de los impuestos por las tendencias internacionales que constantemente lo requieren, y es así que los créditos del Banco Mundial exigen un reajuste constante a Colombia, para que pueda pagar la deuda externa. Es por esto que cada año se ven reformas tributarias, agregando nuevos productos y servicios que se consideraban exentos y excluidos lo que esta provocando al corto, mediano y largo plazo la evasión de los impuestos, en especial el del IVA.

Lo importante no es crear o aumentar las bases gravables sino el de enseñar al pueblo la necesidad de tributar para el mejoramiento del nivel de vida del colombiano. En este caso el Estado debe diseñar mecanismos sencillo de fácil comprensión para los responsable y así poder pagar sus impuestos sin tantas complicaciones como las existentes en nuestros días.

1.5.2.1 Deudas del Estado : En los actuales momentos, el Estado se ha visto en la necesidad de ajustar sus cargas tributarias, buscando mayor eficiencia y efectividad en el recaudo de los impuestos de carácter nacional, como consecuencia de los empréstitos y créditos internacionales. En este caso, la deuda externa superó los niveles de tolerancia económica, es decir, del Producto Interno Bruto (PIB) se destina el 60% de las exportaciones y arrasa con el 80% de los ingresos tributarios, se trata entonces de una bomba contra reloj porque como van las cosas el país se convertiría en un Estado tan endeudado que los ingresos que se capten en un 100% se destinaran al pago de los créditos exteriores.

“Los compromisos internacionales son muy elevados y costosos y se dan a corto plazo, con altas tasas de interés”³ . Para muchos economistas y conocedores de la materia tributaria, estiman que el país le debe a la Banca Mundial más del 30% del PIB. “Por ello se ha duplicado en un periodo de 10 años de 16.992 millones de dólares a diciembre de 1991, paso a 33.685 millones de dólares en 1999 ; y lo corrido de este año, junio del 2000 esta en 34.400 millones de dólares”⁴ , es decir, el crecimiento económico se ve afectado por la recesión, siendo la única salida para los gobernantes los prestamos internacionales para la solución de los desvanes del desarrollo social, comprometiendo dramáticamente al PIB, llevándolo a las fronteras del desastre económico debido a la parálisis productiva de la nación. En este caso el Estado se ve en la obligación de recaudar más recursos para el paso de sus compromisos domésticos e internacionales y es así, que tiene que ajustar sus bases gravables para captar más ingresos, es por tal motivo que vemos tantas reformas tributarias y recortes presupuestales para poder aumentar las arcas del Estado.

1.5.3 Marco Teórico

El concepto del impuesto ha variado a lo largo de la historia según circunstancias sociológicas, psicológicas, filosóficas, económicas y políticas, etc., que han vivido los pueblos a través de su evolución.

³ Ambito Jurídico. Editorial Legis. Santafé de Bogotá D.C. Colombia. 23 de julio/2000. Pág. 24.

⁴ Ambito Jurídico. Editorial Legis. Santafé de Bogotá D.C. Colombia. 23 de julio/2000. Pág. 24.

Para la Real Academia de la Lengua el tributo es “La cantidad de dinero o especie que le entrega el vasallo al señor, en reconocimiento del señorío o del súbdito al Estado, para los cargos y atenciones públicas”⁵. Si bien este concepto ha quedado poco ajustado a la realidad actual ; la Real Academia se ha limitado a dar otra definición de lo que es tributo.

Podemos recalcar a lo anterior, que la evolución o los cambios de la ofrenda al Estado para su mantenimiento diario y satisfacción de sus necesidades por parte del súbdito soberano, se dio a primera instancia, como la necesidad de mantener las guerras ante la posible invasión de sus enemigos, en tal sentido, el tributo era merecido como las conquistas, los tesoros, los obsequios, donaciones, finca raíz, los créditos y empréstitos a los líderes o nobles, para la construcción de su propiedad y/o moral, que adquiriría el pueblo vencedor del derrotado.

Cuando los pueblos se transformaron de **Estado-Ciudad** a **Estado-Feudal** y a su vez **Estado-Nación**, el comportamiento del súbdito también cambio, es decir, el ciudadano tenía la obligación de mantener los ejércitos permanentemente para la protección de su propiedad y producción, por lo tanto, estaba obligado a dar una cuota u ofrenda al soberano o (rey, feudo, representante administrativo, judicial, militar, religioso, etc.), para su cuidado o protección. De esta forma nace la tributación como una necesidad de satisfacer “algo” para el bienestar común de la colectividad.

Se puede decir, que el tributo era equitativo ya que era fácil para el Estado determinar la actividad de sus súbditos, puesto que sus menesteres eran objeto de fácil detección para los

⁵ Diccionario Enciclopédico Básico. Tomo I. Editorial Danae. Barcelona España, año 1.974. pág. 1.153

recaudadores como agricultores, comerciantes, productores ; y las poblaciones o enclaves humanos eran pequeños... con los años, la manera de obtener recursos por parte de los individuos fue cambiando, debido a la aparición de nuevas fuentes de riquezas como la propiedad intelectual, los semovientes, propiedades , muebles, el dinero, etc. Todo esto dio cambio rápido al Estado para la captación de recursos para su sostenimiento puesto que antes se media únicamente con la finca raíz y las extensiones de tierra. De esta forma los tributos se fueron transformando en impuestos, la Real Academia de la Lengua define al impuesto como “contribución, carga o tributo con que el Estado grava los bienes de los individuos y empresas para sufragar sus gastos públicos. Los impuestos pueden recaer en las personas o sobre las cosas”⁶ . Si bien en el diccionario común define una palabra con otras palabras, (contribución, carga, tributo, etc.), la Academia considera al impuesto como la entrega de dinero o especie, ya sea en forma obligatoria u onerosa.

Para muchos teóricos, el origen del por que de los tributos, están establecidos en varias teorías o hipótesis, como la teoría de los servicios públicos, en la cual “el tributo es facilitar al Estado costear los servicios públicos que prestaría”⁷ . Otros por el contrario sostienen en la teoría de la sujeción o dependencia en la que cada individuo es un súbdito para el soberano, por lo tanto está obligado en sostenerlo en su condición de imperio protector. Hay quienes abiertamente se inclinan por la teoría de la necesidad social que consiste en la razón de ser del Estado, que es la de satisfacer las necesidades de la comunidad. En tal sentido son muchos los fundamentos teóricos que se le han dado a los impuestos que por lo

⁶ Diccionario Enciclopédico Básico. Tomo II, Editorial Danae. Barcelona España, año 1974. pág. 602

⁷ Cadavid - Valencia - Cardona - Fundamento de Legislación Comercial, tributaria y contable. Editorial Mc Graw Hill. Santafe de Bogota, Colombia, año 1998

general se deben a los periodos de tiempo en el cual se establecen, tales circunstancias se observan con la Revolución Francesa y sus grandes pensadores :

MONTESQUIEV. Quien define a los impuestos como “una porción que cada ciudadano da de sus bienes para asegurar el resto de su propiedad o para gozar de ellos más cómodamente”⁸.

También tenemos a **MIRABEAU**, quien define al impuesto como “un anticipo hecho para obtener la protección de orden social”⁹. Para otros estudiosos de la hacienda pública como son : **LEORY - BEAULIEU**, el impuesto es “la contribución exigida a cada ciudadano por su parte en los gastos del gobierno”¹⁰.

Todas estas ideas de origen teóricos obedecen a conceptos erróneos de la noción de impuestos porque confunden una misma idea de lo que es un anticipo, una prima de seguro o una prestación de servicios por entidades públicas.

Para algunos pensadores modernos como : **SELIGMAN** : “El impuesto es el tributo obligatorio exigido por el Estado a los individuos para atender las necesidades del servicio público, sin tener en cuenta compensaciones o beneficios especiales”¹¹ o el profesor **STOURM**, quien define al impuesto como : “Deducción hecha sobre los haberes del

8 Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag.- 142.

9 Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag.- 142.

10 Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag.- 142.

11 Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag.- 142.

contribuyente, para suplir las necesidades de los servicios públicos”¹². En este caso hay que tener en cuenta, que las definiciones anteriormente citadas, se expresaron de acuerdo a momentos históricos y de las circunstancias en que se encontraban estos pensadores, tales como guerra, revoluciones, recesiones, etc.

1.5.3.1 Escuelas Económicas. Las escuelas económicas trataron estos temas de forma científica. A finales del siglo XIX los Estados se interesaron por el recaudo de los impuestos para el crecimiento de sus arcas y la extensión de sus dominios, posesiones territoriales y ultramar, manejo administrativos, de defensa, burocracia y puntos estratégicos, etc.

Los gobiernos encomendaron a sus líderes a desarrollar ideas para un recaudo eficiente y fue así como se retomaron las ideas de **ADAM SMITH** y **JEAN BAUTISE SAY**, referente a las normas y principios de la ciencia fiscal de la oferta y la demanda, como patrón de recaudo.

Solamente con los problemas de la depresión de 1930 y la caída de la teoría de SAY (toda oferta, genera demanda), se reevaluaron sus principios para salir de la depresión económica mundial, y fue así como **SIR JHON MAINER KEYNES** fomentó el estímulo interno para el recaudo de los recursos fiscales, el cual se convirtió en prenda de garantía para el desarrollo de un país ; es decir la demanda era esencial para cualquier progreso nacional y el buen uso de la demanda obligaba al éxito del recaudo de los impuestos.

¹² Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag.- 142.

Con las tendencias después de 1945 y la aparición del neoliberalismo, se replantearon, los modelos económicos de las naciones, donde primaba el orden económico y la integración económica, permitiendo que los Estados se vieran en la necesidad de desarrollar nuevos planes de recaudo de sus impuestos.

En la actualidad estos modelos de desarrollo económicos, consideran que el mejor mecanismos de recaudo, consistía en la ampliación de las bases gravables de los impuestos indirectos, puesto que no están midiendo la capacidad de ingreso del consumidor final, a diferencia de los directos, por tal razón, los responsables optan por evadir su impuesto antes que determinarlo ante la autoridad tributaria.

1.5.3.2 El Sacrificio de Tributar. Cuando dijimos que todo “tributo es obligatorio” y exigido por un Estado en su calidad de soberano, nos referimos al mal entendimiento que se esta dando al impuesto, puesto que muchos lo consideran como la perdida de sus ingresos, cuyo objetivo y finalidad se desconoce y es así como nace la evasión de los impuestos directos e indirectos convirtiéndose para el contribuyente o responsable, como el sacrificio, por lo que se le agrega sinónimos como : Carga, gravamen, pecho, imposición, etc., transformándose en un problema psicológico, (y en lo colectivo sociológico) y más en estos países en vía de desarrollo como Colombia, en donde hay gran numero de evasores de impuestos. Para algunos la única medida es el principio de **ADAM SMITH**, referente a : “La capacidad o habilidad económica de todo contribuyente”¹³ . Pero quedan interrogantes

13 Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag - 147.

como : ¿Cuál es el principio o fundamento para establecer la capacidad tributaria de un individuo ?.

Si bien es cierto que esto se puede hallar a través de los cálculos especiales, o midiendo la capacidad de sacrificio que impone el contribuyente, esto se vuelve un “cuello de botella”, puesto que no determina la mayor o menor proporción que debe consignarle al Estado en calidad de súbdito. Para la hacienda pública esto se determina con el principio de la justicia, la igualdad verdadera, la universalidad y la elasticidad de los impuestos, y es la base donde reposa esencia de la hacienda pública, o sea si un individuo genera más ingreso debe pagar más tributo que el que produce menos ingresos, y ahora ¿ Que pasa con el que no produce ingreso ? lo ideal es que no tribute, el buscar una solución satisfactoria es el de establecer una equidad y una distribución de la carga tributaria, pues no es conveniente establecer que el que paga más tiene mayor garantía que el que paga menos. Es decir más protección del Estado, ya que de una u otra forma la función del Estado es salvaguardar el interés colectivo de los ciudadanos, independientemente si es pobre o rico. Pero esto en la realidad no se lleva a la practica y más en Colombia.

Para obviar estas inquietudes que nunca pasaran de moda y que están casi por fuera de nuestro tema de investigación, el concepto de impuesto es diferente tanto en términos jurídicos como económicos, si bien Jesucristo dijo : “Dad a Dios lo que es de Dios y al Cesar lo que es del Cesar”. Estaba hablando de la obligación moral y ética de pagar impuestos, este precedente histórico fue reconocido y establecido en los pasajes bíblicos del Nuevo Testamento, como es la recolección del diezmo, también como ayunar y el sacrificio,

establecieron los primeros patrones del pago de un tributo para el mantenimiento y sostenimiento de las instituciones estatales y paraestatales de su época y que en la actualidad aun se conservan, pero con diferentes connotaciones e iguales objetivos.

Existen frases que estimulan a los contribuyentes a ser más certeros en sus contribuciones como “pago impuesto para que viva el rey”, o en el modernismo lo que estableció **ADAM SMITH** : “Los gastos de la defensa de la sociedad, para mantener la dignidad del jefe de Estado, para la administración de justicia, para la educación del pueblo, para las vías de comunicación, son obras en beneficio de la sociedad”¹⁴ . De esta manera se va creando el principio fundamental de mantener al Estado en su condición de soberano, en virtud de su potestad de imperio, para la satisfacción de las necesidades y así realizar sus fines sociales, políticos y económicos exigidos al súbdito soberano o ciudadano, ya sea en dinero o en especie de su patrimonio al tesoro público de una nación.

1.5.3.3 El Poder del Tributo en Colombia. En la Constitución Política de Colombia, en el artículo 95 - 9, tiene como principio legal tributar : “El contribuir al funcionamiento de los gastos e inversiones del Estado, de los conceptos de justicia y equidad”, dentro de los principios fundamentales, la Constitución Nacional de Colombia (título I), establece la necesidad de mantener el estado social de derecho, teniendo en cuenta que la soberanía radica en el pueblo, para esto el Estado puede determinar que los tributos se otorgan al poder de la imposición y a su vez, se traslada al poder legislativo.

¹⁴ Jaramillo Esteban. Tratado de la Hacienda Pública. Editorial Voluntad, Bogotá D.E. Colombia 1960, cap. 6 pag.- 146

El artículo 338 de la Constitución Nacional de Colombia, promulga : “En tiempo de paz, solamente el congreso, las asambleas departamentales, los concejos municipales o distritales, podrán imponer contribuciones fiscales o parafiscales... Las ordenanzas y los acuerdos por medio de leyes, deben fijar directamente los sujetos activos y pasivos los hechos y las bases gravables y las tarifas de los impuestos...”¹⁵ .

Es bueno aclarar que “el congreso tiene el poder originario de la imposición, es decir, en sus manos radica la forma exclusiva, la posibilidad de imponer los tributos a través de la ley autorizando a la asamblea departamental y a los concejos municipales o distritales, este ultimo tiene la potestad directa del congreso para determinar facultades derivadas para el recaudo de los impuestos”. (**Constitución Política de Colombia**)

En la Constitución Nacional, en el artículo 150 - 10, promulga : “De revestir, hasta por seis (6) meses al Presidente de la República de precisas facultades extraordinarias para expedir normas con fuerzas de ley, cuando la necesidad lo exija o la conveniencia publica lo aconseje”. En tal sentido se niega la posibilidad de dictar normas en tiempos de paz, y de crear impuestos que vayan en contra vía con el congreso o leyes establecidas y vigentes.

En el articulo 170 de la Constitución Nacional de Colombia, establece que “no precederá el referéndum respecto a las leyes aprobatorias de tratados internacionales, ni de las leyes de presupuestos, ni los referentes a materias fiscales y tributarias”. Lo que demuestra la imposibilidad de cualquier ciudadano de derogar una ley a través de un referéndum sobre

¹⁵ Cadavid - Valencia - Cardona - Fundamento de Legislación Comercial, tributaria y contable. Editorial Mc Graw Hill. Capitulo 7, pag. 192 Santa Fe de Bogotá, Colombia, año 1998

todo, de índole fiscal o tributario. Solo en la alteración del orden público y la paz, el poder ejecutivo representando en el presidente, podrá dictar decretos legislativos de carácter tributario en los estados excepcionales como guerra interior o exterior, conmoción interior, emergencia económica, social y ecológica, tal como lo establece la Carta Magna Colombiana.

1.5.3.4 Síntesis en la Preparación de Hipótesis. Una vez aclarado y establecido el origen, evolución y desarrollo de la concepción teórica del impuesto sobre las ventas y sus causas a lo largo de su historia hasta nuestros días, se aduce que en Colombia la ley tributaria ha diseñado un esquema para clasificar a los responsables del impuesto sobre las ventas, que consiste en reubicarlos al régimen común, los cuales son responsables en discriminar el impuesto. En este caso es necesario que el comerciante se adapte al nuevo régimen permitiendo consigo llevar un conjunto de operaciones contables y administrativas diferentes a las que se llevaban en el régimen simplificado.

Una de las preocupaciones que sustentan los reclasificados al régimen común, es el de reducir sus ganancias o utilidades por falta de preparación para discriminar el impuesto, que en ocasiones acarrear gastos en la contratación de personal profesional en la materia para que le diligencie y asesore sobre la liquidación, presentación y pago del impuesto sobre las ventas, fuera de los gastos que acarrear los requerimientos comerciales exigidos por la ley para poder operar cabalmente sin dificultad.

Retomando todo lo anterior el fenómeno de la evasión se debe a una cultura tributaria por desconocer los conceptos generales del impuesto sobre las ventas, su recaudo, la forma como se revierte a la comunidad y al desconocimiento de la propia ley (Estatuto Tributario, Código de Comercio, concepto y doctrinas emitidos por la DIAN, Constitución Nacional del 91 y la Corte Constitucional).

En todo esto se aduce, el porque de evadir el impuesto a las ventas en diversas formas (doble contabilidad, doble facturación, doble inventario, etc.). Este fenómeno se presenta de manera general y más a un en Santa Marta por ser una ciudad turística y comercial. Por tal motivo es necesario diseñar un nuevo modelo de orientación de pautas y procedimientos que permitan vincular al responsable para que pueda determinar de manera práctica y sencilla el impuesto sobre las ventas y así contribuir a un mayor recaudo y con ello mayor desarrollo del Estado reflejado en el bienestar social.

Para el caso de Santa Marta la puesta en marcha de un nuevo modelo para determinar el impuesto sobre las ventas permitiría una mayor captación de los recursos por parte de los responsables para fortalecer las transferencias que hace el Estado a los entes territoriales y por consiguiente, Santa Marta tendría una mayor participación en esos recursos que son orientados a la comunidad en obras de beneficio social.

1.5.4 Marco Conceptual

1.5.4.1 Sujeto Activo y Sujeto Pasivo del Impuesto a las Ventas. El impuesto a la venta, es un impuesto indirecto que se aplica a las diferentes etapas del proceso productivo o económico, bajo la modalidad de valor agregado. El ciclo económico está conformado por la producción, importación, comercialización, distribución y la prestación de un servicio.

Para el caso colombiano, este gravamen lo deben cobrar, liquidar y declarar los productores, importadores, comerciantes y quienes presten servicios que se encuentren gravados tal como lo establece la ley tributaria y se da en el momento de la venta, importación o prestación del servicio, es decir, del IVA generado por la venta se puede descontar el IVA pagado en las compras.

1.5.4.1.1. Sujeto Activo. El sujeto activo es el Estado en su calidad de soberano, es quien dicta la normatividad tributaria, designando a la Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales para el control y clasificación de los responsables, en este caso el Estado es el acreedor, el cual tiene el derecho a percibir, captar, cobrar y exigir el impuesto devengado.

1.5.4.1.2 Sujeto Pasivo. El sujeto pasivo del impuesto a las ventas, es llamado por ley, responsable de la obligación tributaria y debe responder por el pago del impuesto, ante el sujeto activo, o sea está obligado por parte del Estado, a cancelar el impuesto.

En términos jurídicos, el responsable se convierte en contribuyente ante el Estado, recaudando y cancelando el gravamen.

En términos económicos, el consumidor final es quien soporta el valor agregado de un bien o servicio, y no está obligado a adquirir la cosa, por no ser parte de la obligación tributaria.

En este sentido, la causación nace en el momento que el responsable está obligado al pago del gravamen :

- a. En la venta al momento de solicitar o expedir la factura y/o documento equivalente.
- b. Si no se expide o se extiende la factura, la causación se da al momento de la entrega del bien o servicio.
- c. La causación también se da en la fecha de emisión de la factura y/o documento equivalente, o en la fecha de terminación del servicio.
- d. En la fecha de pago o abono.
- e. En la importación, su causación se da en el momento de la nacionalización, con la cancelación de los derechos aduaneros.

1.5.5 Definiciones. Los cargos fiscales en Colombia se establecen según la ley tributaria, siendo aplicada con sus respectivos efectos socioeconómicos y teniendo en cuenta sus áreas y zonas de influencia determinándolas de tal manera :

▣ Tributo Nacional

▣ Gravámenes Departamentales

▣ Imposiciones Municipales

1.5.5.1 Tributos. Los tributos son. “Prestaciones en dinero que el Estado en ejercicio de su poder de imperio exige con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines. La característica más importante es su carácter obligatorio ya que surge el deber de pagar sin contar con el consentimiento del obligado”¹⁶ .

Los tributos se clasifican en: Impuestos, tasas, contribuciones especiales y aportes especiales.

1.5.5.2 Impuestos. “Es la prestación en dinero o especie que establece el Estado conforme a la ley con carácter obligatorio, para cubrir el gasto público y sin que exista para el obligado contra prestación o beneficio especial, directo o indirecto. La característica de este gravamen es que el obligado no puede exigir contra prestación por la cancelación del tributo. El Estado es autónomo para determinar la inversión de los impuestos conforme a su política en la distribución del gasto”¹⁷ .

El impuesto se puede definir como “toda transferencia obligatoria al gobierno sin contra prestación.

¹⁶ Cadavid - Valencia - Cardona - Fundamento de Legislación Comercial, tributaria y contable. Editorial Mc Graw Hill. Santafé de Bogotá, Colombia, año 1998, pag 192.

¹⁷ Cadavid - Valencia - Cardona - Fundamento de Legislación Comercial, tributaria y contable. Editorial Mc Graw Hill. Santafé de Bogotá, Colombia, año 1998, pag. 192

El impuesto se diferencia de los tributos en que su obligatoriedad no radica en el capricho del gobernante sino en la ley”¹⁸ .

Los impuestos se dividen en :

- Impuestos sobre las ventas.
- Renta y complementarios e ingresos ocasionales.
- Comercio exterior.
- Gasolina.
- A.C.P.M.
- Remesas.
- Timbre nacional.

1.5.5.3 Impuestos a las Ventas. Es un impuesto de naturaleza indirecta, es decir que no mide la capacidad de ingreso de un individuo, y se aplica a los diferentes etapas del ciclo económico como son : Producción, comercialización (Ventas), distribución, prestación de servicio, importación, etc., se aplica sobre los bienes corporales, muebles vendidos importados y los de prestación de servicios en el país.

Este impuesto lo deben cobrar, declarar, liquidar y cancelar los comerciantes, productores y prestadores de servicio tal como lo establece la ley tributaria vigente. El impuesto sobre las ventas opera y se aplica como un valor agregado en cada uno de los procesos económicos, de un bien, es decir, sobre el incremento de un bien que pasa de una etapa a otra.

¹⁸ Mora Guerrero José Alejandro. "Participemos. El impuesto sobre la renta : Generalidades". De. Escuela Nacional de Impuestos. Stafe de Btá., Colombi<. 1992 : Pag. 1

1.5.5.4 Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.). Es un impuesto sobre el consumo de bienes y servicios y grava únicamente al valor agregado, en cada una de las etapas del ciclo económico de un bien corporal mueble. Esta sujeto a una tarifa fija, independientemente de la cuantía de la base gravable, o sea, al adquirir un bien se paga instantáneamente en la adquisición de un bien o de servicio como consumidor final, mientras que el impuesto a la venta se declara, liquida y cancela bimestralmente.

Son responsables del impuesto los exportadores o quienes vendan, quienes vendan o compren y quienes presten servicios.

1.5.5.5 El Concepto Económico de valor agregado. Se entiende como la diferencia entre el valor de los bienes producidos por una empresa y el valor de los materiales que una empresa compra a otras empresas. El concepto final de valor agregado no coincide exactamente con el fiscal.

1.5.5.6 Concepto Fiscal. Se fundamenta en la diferencia entre el valor de la base gravable de los bienes y servicios, sobre los cuales se canceló el IVA y el valor de la base gravable de bienes y servicios que ha facturado a otras empresas. De esta forma se grava el valor agregado que no ha sido objeto de imposición.

1.5.5.7 Características Principales del I.V.A. Es un impuesto **real**, ya que la descripción del hecho imponible no hace referencia al elemento subjetivo o personal del impuesto.

- * Es **proporcional**, ya que las operaciones sujetas se gravan con una tarifa fija, independientemente de la cuantía o magnitud de la base gravable.
- * Es fundamentalmente **objetivo** porque no tiene en cuenta las calidades personales del sujeto para la determinación del gravamen.
- * Es **general** porque grava en principio todas las ventas de bienes corporales muebles y prestaciones de servicios que se produzcan en el flujo económico.

1.6 DISEÑO METODOLOGICO SEGÚN LA NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN DE LAS PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

El estudio realizado es de naturaleza cualitativa y cuantitativa para poder señalar criterios de comportamiento en relación al tema investigado.

1.6.1 SELECCIÓN Y MEDICIÓN DE LAS VARIABLES DE ANÁLISIS

Para una mejor orientación del trabajo investigado, se analizará el tema desde lo deductivo a lo inductivo y así concluir verazmente con el objetivo planteado.

El procedimiento para captar la información se hace a través de fuentes primarias como entrevistas a personas vinculadas a entidades estatales que tienen que ver con el manejo de

impuestos. Por otro lado se ha establecido inquietudes por parte de la comunidad donde determinan la importancia de adaptarse a los cambios al ser trasladado al régimen común como son ajustes administrativos y contables que se requieren con el fin de evitar problemas al interior del negocio y buscar un punto de equilibrio en su funcionamiento diario y pago de sus obligaciones tributaria.

1.6.1.1 Variable Dependiente. Pautas y procedimientos para determinar el impuestos sobre las ventas.

1.6.1.2 variables Independientes. Para llevar a cabo el estudio investigado se manejan las siguientes variables independientes :

- ☐ Traslado al régimen común de los responsables del impuesto sobre las ventas.
- ☐ Situación actual y ajuste al interior del establecimiento mercantil : Consta básicamente de los cambios necesarios que requiere el establecimiento al pertenecer al régimen común.
- ☐ Liquidar, presentación y pago del impuesto sobre las ventas : Es ordenar y sistematizar la información contable respecto a las compras y ventas gravadas para discriminar el impuesto y de esta manera contribuir a un mejor manejo administrativo del establecimiento.

1.6.1.3 Operación de las Variables

DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE	INDICADOR
PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS	Traslado al régimen común	Manejo de la información tributaria. Situación socioeconómico
PARA DETERMINAR EL IMPUESTO	Situación actual y ajuste al interior del establecimiento mercantil	Adaptabilidad al nuevo régimen. Eficiencia en el manejo contable y administrativo
SOBRE LAS VENTAS	Liquidación, presentación y pago del impuesto sobre las ventas	Culturización de los responsables para determinar el impuesto

1.7 DETERMINACIÓN DEL ESPACIO GEOGRÁFICO Y TEMPORAL

El límite espacial de la ley tributaria hace relación al territorio dentro del cual se aplica y produce sus efectos socioeconómicos. Desde el punto de vista espacial los impuestos son de carácter nacional, y el impuesto sobre las ventas es recaudado y manejado por la DIAN, dado que constituye una parte de los ingresos ordinarios de la Nación.

Para el caso de esta investigación se tomará a Santa Marta como objeto de estudio para determinar el impuestos sobre las ventas para los responsables que han sido reclasificados al régimen común.

Santa Marta esta ubicada en la parte Norte del departamento del Magdalena, con unas coordenadas geográficas de 11° 15 minutos de latitud norte y 74° 13 minutos de longitud al

oeste de Greenwich. Limita al Norte con el Océano Atlántico, al Sur con el municipio de Ciénaga y Aracataca, al Este con el departamento de la Guajira y al Oeste con el Océano Atlántico. Comprende un área de 2.361km² y una temperatura promedio de 28° centígrados, es una ciudad turística y comercial, cuenta con diversas vías de comunicaciones (terrestres, férreas, marítimas y aérea) que lo comunican con las demás ciudades del país y el exterior.

1.7.1 Espacio Temporal : En cuanto a la delimitación temporal del presente trabajo, se realizará durante el segundo semestre del año 2000. El tiempo estimado para esta investigación fue de cinco meses a partir de agosto.

1.7.2 Formas De Observar La Población. El proceso de la recolección de la información se hará a través de encuestas a los comerciantes que han sido reclasificados al régimen común en el periodo comprendido desde el mes de febrero hasta septiembre del año fiscal 2000.

El universo conformado por los responsables reclasificados al régimen común en el distrito de Santa Marta, desde febrero hasta diciembre es de 500 comerciantes de los cuales se toma una muestra representativa.

1.7.2.1 Tamaño de la Muestra. El tamaño de la muestra se obtendrá de la fórmula de planificación muestral tomada de la obra análisis estadístico cuyo autor es YA LOU CHOU donde se recomienda lo siguiente.

$$n \geq \frac{N Z^2 C^2}{N \delta^2 + Z^2 C^2}$$

N= Población correspondiente a los reclasificados desde febrero hasta diciembre del año 2000 en su totalidad son 500 responsables.

Z= Referencia tipificada que depende de la confianza (1 - δ) en la normal = 95% donde Z= 1.96.

C= Coeficiente de variación = 15% = 0.15

δ = Error estimado = 5% = 0.05

$$n \geq \frac{N Z^2 C^2}{N \delta^2 + Z^2 C^2}$$

$$n \geq \frac{500 (1,96)^2 \cdot (0,15)^2}{500 (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,15)^2}$$

$$n \geq \frac{500 (3,84) \cdot (0,0225)}{500 (0,0025) + (3,84) \cdot (0,0225)}$$

$$n \geq \frac{43,2}{1,25 + 0,0864}$$

$$n \geq \frac{43,2}{1,34}$$

$$n \geq 32,23$$

$$n \geq 32$$

Mínimo tomar al azar 32 observaciones

1.7.2.2 Esquema De Las Empresas Reclasificadas Al Régimen Común Según Su Actividad Económica Desde El Mes De Febrero - Diciembre Del 2000

Actividad	No. de Empresa	Muestra	Porcentaje
• Comercial	320	17	53%
• Servicios	142	9	28%
• Producción	38	6	19%
Total	500	32	100%

Fuentes : Autores

1.7.3 TECNICAS E INSTRUMENTOS A UTILIZAR PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

1.7.3.1 Recolección de la Información. La información se obtendrá de la siguiente manera :

1.7.3.1.1 Fuentes de Información Primaria. Se obtiene por medio de entrevista realizada a funcionarios que manejan en forma especial el tema del impuesto sobre las ventas para así obtener la información que tengan que ver con la elaboración, programación, ejecución y demás criterios relacionados con el tema investigado en el distrito de Santa Marta. También se tomará directamente a los comerciantes reclasificados al régimen común por medio de encuestas en el distrito de Santa Marta.

1.7.3.1.2 Fuentes de Información Secundaria. Se obtiene a través de consultas a estudios realizados anteriormente, de bibliografía relacionadas con el tema tratado que faciliten el planteamiento de soluciones desde el punto de vista contable y administrativo en procura de cumplir con los objetivos propuestos. También se obtendrá información a través de consulta a la Ley Tributaria, Código del Comercio, Constitución Nacional de Colombia, etc.

1.7.3.2 Técnicas o Procedimientos de Análisis. La información se somete a un procedimiento estadístico de tabulación, análisis e interpretación y sustentación con el objeto de mostrar en forma cualitativa y cuantitativa los resultados obtenidos de la investigación.

1.7.4 Enfoque Metodológico de la Investigación : Este documento se fundamenta en la investigación acción participativa (I.A.P.) el cual es un tipo de investigación de carácter cualitativo en donde se plantea el mejoramiento de la determinación del impuesto sobre las ventas ayudando a los interesados en brindarle un mayor conocimiento en la liquidación, presentación y pago del impuesto sobre las ventas y demás implicaciones de carácter tributario que la ley exige, y contribuyendo con el Estado en el aumento del fisco nacional.

Este tipo de investigación reconoce la ciencia popular (información recopilada a los comerciantes en general y responsables del impuesto sobre las ventas a través de entrevistas, charlas y encuestas) como válida al igual que las ciencias académicas.

En la I.A.P. no se trata de tomar parte del sentido común simplemente si no partirlo críticamente desde dentro, sus propios potencialidades, virtudes y beneficios. En otras palabras mejorar el sentido común.

Este tipo de investigación surge en el ámbito de la investigación social buscando alternativas de solución para un grupo de individuos que aunque reducido hace parte de una comunidad con valores y sentidos de superación. Es así, como se va dando la I.A.P. con los intereses, saberes y reivindicaciones de los sectores populares.

2. APORTES DE LA LEGISLACIÓN COMERCIAL AL ORIGEN DEL SISTEMA TRIBUTARIO

En Colombia una vez establecido los parámetros generales del impuesto sobre las ventas en 1963, el gobierno tuvo que ajustar algunas definiciones generales establecidas en el decreto ley 410 de 1971 para hacer realidad la publicación del Código de Comercio, en el cual se consigna todo lo referente en asuntos mercantiles que regirá mediante una ley comercial con el fin de aplicar disposiciones legales como mecanismo de control (regulador y supervisor) de todas las costumbres mercantiles ejercidas en el territorio nacional. Esto se hizo con el propósito de adaptar el comercio local, regional a nuevos modelos para competir con el resto del mundo, y adquirir una cultura mercantil acorde con los nuevos cambios originandos; todo esto hizo que la ley comercial definiera de forma impositiva el sentido de las palabras o frases mercantiles y poder interpretar los actos, hechos, circunstancias y convenios comerciales.

Definida la legislación comercial, el Estado puso en consideración en la década de los 70's ajustar de forma gradual las leyes comerciales con el orden tributario para efecto de un control fiscal en todos los sectores de la economía existentes en el país. De esta manera en la década de los 90's se implemento un sistema contable único que se encuentra especificado

en el decreto 2195 del 30 de diciembre de 1992 en donde se adopta por primera vez el Plan Único de Cuentas para los sectores reales de la economía.

Este sistema fue el medio por el cual el Estado impuso de manera coercitiva una relación directa y apriori entre lo contable y lo tributario, es decir, el manejo de la información administrativo y contable es única para todas las empresas, por lo tanto las autoridades tributarias podrán establecer de manera sencilla y fácil cual era el manejo de los ingresos y egresos en un periodo fiscal, de tal forma podía determinarse cual era el monto de sus impuestos en especial el de las ventas. El objeto de este sistema era controlar la evasión del impuesto en todas sus formas, para una mejor contribución de los responsables a través del recaudo para fortalecer las arcas públicas del Estado y así poder realizar obras de inversión social en los entes territoriales.

Establecidos los parámetros, conceptos y normas de la legislación comercial, el Estado puso en funcionamiento el reglamento de la contabilidad general y expidió principio de carácter coercitivo tal como lo establece el decreto 2649 de 1993 relacionado con el Plan Único de Cuenta para todas las empresas. Esto origina en parte la creación de entes de inspección, vigilancia y control como son la superintendencia de sociedades organismo creado por la ley 222 de 1995 para la supervisión de los actos mercantiles de las empresas legalmente constituida a fin de investigar sobre situaciones jurídicas, contables y económicas de cualquier sociedad comercial en lo que respecta a abusos, desacatos y realización de operaciones no relacionadas con su objeto social.

En la década de los 90 la modernización del manejo contable en todas las empresas permitió a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales intervenir con mayor facilidad en el manejo de sus recursos ya sean económicos, administrativos o financieros. De esta manera la organización contable condujo a que otros sistemas de orden nacional se modernizaran para su buen funcionamiento como es el caso del sistema laboral, procedimientos civiles y procesales, como también el sistema tributario.

En la actualidad se observa una integración o interacción de las diferentes ramas del saber, trabajando conjuntamente y con eficiencia para el beneficio de los entes, permitiendo así un trabajo dinámico y transparente ante las leyes, siendo aun más difícil la evasión del impuesto en especial el de las ventas.

De acuerdo a lo anteriormente mencionado la reglamentación mercantil vigente establece una serie de conceptos y doctrinas respecto a todas las actividades económicas que generen producción, administración o custodia de bienes tangibles o intangibles en el país y de esta forma poder conocer a todos aquellos sectores de la economía que generen impuestos. Esto trajo consigo que la autoridad tributaria jugará un papel importante en detectar quienes son los responsables del impuesto sobre las ventas el cual es el tema de estudio. Para esto, la legislación comercial establecen los siguientes conceptos y los hechos más elementales al momento de establecer una empresa o un establecimiento comercial.

2.1 LA EMPRESA

Es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio.

En tal sentido un establecimiento de comercio es un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa... (CCo. Art. 25 y 515).

La diferencia entre empresa y establecimiento comercial radica en que “ El establecimiento comercial no puede identificarse con la empresa, ya que apenas es uno de sus elementos : El conjunto de medios o bienes que permiten al empresario el desarrollo normal de su actividad... y agrega que el establecimiento comercial es el elemento técnico en que se desarrolla la empresa. La empresa es esto, más el fin económico que busca el empresario ”¹⁹ . En este caso la ley tributaria puede reclasificar al responsable al régimen común sin tener en cuenta si es un establecimiento comercial o es una empresa, para esto el comerciante debe estar preparado para asimilar el cambio en el momento que la autoridad tributaria lo decida.

2.1.1 Clasificación de la empresa según su actividad económica. De acuerdo a su actividad económica, las empresas se pueden clasificar en :

¹⁹ Guía Legis para la pequeña empresa año 2000. Editorial Legis. Bogotá - Colombia, pag. 23

- Comercial
- Servicios
- Producción
- Agrícolas
- Mineras

Santa Marta es el espacio geográfico de la investigación, por lo tanto las empresas más representativas son las de comercio, servicios y producción las cuales conforman el universo.

* **Empresa Comercial:** “Son las empresas que se dedican a compra y venta de productos; colocan en los mercados los productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado, obteniendo así una ganancia”²⁰

* **Las empresas Comerciales también son conocidas como empresas distribuidoras:**
“Se encargan de vender los productos terminados en los diferentes centros de consumos, ya sea al por mayor o al detal. En otras palabras son empresas intermediarias entre la producción y el consumo final de los productos”²¹.

20 GUDIÑO EMMA - CORAL LUCY. Contabilidad 2000, actualizada año 2000. Editorial Mc Graw Hill. Santa fe de bogotá - Colombia, pag. 2

21 Bolaño Cesar - Álvarez Jorge. Contabilidad Comercial Mejores Recursos Humanos en la Empresa. Edición actualizada 2000. Grupo editorial Norma Bogotá - Colombia, Pag. 7

- * **Empresas de servicios :** “Son las empresas que buscan prestar un servicio para satisfacer una necesidad de la comunidad, ya sea salud, educación, transporte, recreación y servicios públicos, seguros y otros”²² .

- * **Empresa de producción :** Son conocidas como empresas manufactureras o industriales las cuales se pueden definir con el mismo concepto “Empresa de producción son aquellas dedicadas a la transformación de la materia prima en productos terminados o semielaborados”²³ .

2.2 AFINIDADES TRIBUTARIAS Y CONTABLES

En Colombia el código de comercio, el estatuto tributario y el plan único de cuenta exigen la armonía para el manejo adecuado ; aunque cada uno debe manejarse independientemente por razones técnicas, confirma la combinación de un sistema integrado para la contabilidad, permitiendo un desarrollo académico en disciplina como la economía, administración y contaduría. Nuestro país se ha caracterizado por el empleo de normas tributarias con altos contenidos contables debido a la inflación y al déficit fiscal, es por esto que la información existente sobre la estadística comercial debe ajustarse cada año, tomando como base precios históricos por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y la base gravable. Todo lo anterior conlleva a garantizar una información contable diáfana para efecto de la capitalización de los recursos económicos, como es el pago del impuesto.

22 GUDIÑO EMMA - CORAL LUCY. Contabilidad 2000, actualizada año 2000. Editorial Mc Graw Hill. Santafé de Bogotá - Colombia, pag. 2

23 GUDIÑO EMMA - CORAL LUCY. Contabilidad 2000, actualizada año 2000. Editorial Mc Graw Hill. Santafé de Bogotá - Colombia, pag. 2

El verdadero avance consiste en el desarrollo de la contabilidad tributaria y comercial convirtiéndose en una filosofía de conceptos contables con tendencia a la adaptabilidad de la economía en un ambiente de apertura.

El gran inconveniente de tantos tratados es la vulnerabilidad para el ciudadano común quien presenta dificultades en interpretar y entender la complejidad de las normas técnicas y doctrinarias de los códigos (plan único de cuenta, código de comercio, estatuto tributario). En tal sentido la normatividad Colombiana exige para efecto tributario y jurídico la inspección e intervención de cualquier ente económico para garantizar el pago de sus impuestos, en este caso todo los comerciantes sean responsables y contribuyentes deben tener a al mano una información claramente definida como son ;

a) Las normas contables. Ofreciendo información veraz, confiable a los usuarios y agentes supervisores del Estado.

b) Normas tributarias y fiscales. Dirigidos a los registros tributarios para determinar la base gravable y demás obligaciones.

2.3 AFINIDADES JURIDICAS Y TRIBUTARIAS

Desde el punto de vista jurídico el manejo contable y tributario se inicio en la década de los 90's con el decreto 1744 de 1991 relacionado con los ajustes integrales por la inflación en donde se establece un obligado manejo tributario directamente relacionado con la

contabilidad comercial y demás normas con carácter de ley. Esto produjo que muchas leyes tuvieran un alto contenido en derecho contable en la legislación tributaria convirtiéndose en doctrinas jurídico - contables con valiosa información en contabilidad, con el objeto de ajustar los sistemas cambiantes de la economía y adaptarlo a los modelos de cada gobierno.

Aunque la Constitución Política de Colombia del año 1991 habla de la transferencia de los recursos a los entes territoriales, estos deben hacerse bajo criterios de equidad, llevando un sistema ordenado de la contabilidad de los egresos e ingresos, para efecto de honestidad y transferencia de los recursos.

2.4 DESTINACIÓN DE LOS RECURSOS PROVENIENTES DE LOS IMPUESTOS Y CAPTADOS POR EL ESTADO

Los recursos captados por el Estado en especial los provenientes del impuesto sobre las ventas llegan a un fondo común o tesoro nacional cuyas destinaciones y distribuciones son ejecutadas y establecidas por la normatividad vigente.

La ley 60 de 1993, ley 6ta de 1992 y demás leyes y decretos expuestas por el gobierno como el caso de la Constitución Política de Colombia del 91 en los artículos 350, 357 - 359 y 360 - 364 hablan de los ingresos corrientes de la nación definidos como los recursos ordinarios que capta el Estado para efecto de funcionamiento, los cuales servirán de base para el situado fiscal. En tal sentido el situado fiscal esta constituido por los ingresos tributarios y no tributarios y serán cedidos a los departamentos, distritos capitales y distritos especiales

como Santa Marta, Barranquilla y Cartagena, lo cual garantiza el funcionamiento interno de los entes territoriales.

El impuesto sobre las ventas es del orden nacional, lo cual hace parte del situado fiscal destinado a financiar obras de inversión social en el ramo de la educación hasta undécimo grado de secundaria, en la salud con especial atención a los niños.

Los recursos procedentes del impuesto sobre las ventas son canalizados por la DIAN y enviados al tesoro nacional quien es el autorizado por ley para su posterior desembolso a cada uno de los entes territoriales y su cantidad varia de acuerdo al numero de habitantes de cada municipio y distritos y la población absoluta de cada departamento.

Existen algunos casos en donde el IVA tiene destinación específica como es el caso del impuesto provenientes de los licores y cigarrillos que van orientados a la salud distrital y municipal y el IVA del cemento que van destinados a las entidades de previsión social, pero en términos generales el impuesto sobre las ventas es sumado a otros impuestos para formar un fondo común de inversión a excepción de los tributos obtenidos de las tasas, contribuciones y aportes parafiscales.

La distribución del situado fiscal se hace porcentualmente de la siguiente forma :

- a) El 15% se envía en partes iguales a los departamentos, distritos capitales y distritos especiales.

b) El 85% restante se hace de conformidad con la aplicación de las necesidades de cada municipio y departamento, teniendo en cuenta la política de inversión y el cubrimiento del gasto público de cada región.

En la actualidad existe una comisión veedora de las transferencias (ley 60 art. 11-13) la cual tendrá carácter consultivo y ejercerá vigilancia sobre la liquidación y distribución del situado fiscal y la participación de los municipios en los ingresos corrientes de la nación y su posterior consignación a la cuenta de cada ente territorial efectuada cada dos meses como lo detalla el cuadro anterior.

BIMESTRE	MESES	GIROS
I	Enero - Febrero	15 Marzo
II	Marzo - Abril	15 Mayo
III	Mayo - Junio	15 Julio
IV	Julio - Agosto	15 Septiembre
V	Septiembre - Octubre	15 Noviembre
VI	Noviembre - Diciembre	15 Enero

Fuente : Autores

Una vez los administradores departamentales y municipales tienen parte de los dineros enviados y relacionados con la participación de los municipios en los ingresos corrientes de la nación (ley 60 cap. III) estos se deben destinar así :

SECTORES	OBRAS DE INVERSIÓN
1. EDUCACIÓN	Construcción, ampliación, remodelación, dotación, etc.
2. EN SALUD	Pago de salarios y honorarios a médicos, enfermeras, personal técnico, administrativo, etc., afiliación en la seguridad social, compra de medicamentos, etc.
3. VIVIENDA	Subsidios a hogares con ingresos inferiores a los 4 salarios mínimos, compra de vivienda, lotes, programas de solución de vivienda. Etc.
4. EN SERVICIOS	Agua potable, saneamiento básico, subsidios para la población pobre que garantice el acceso a los servicios públicos domiciliarios.
5. EN MATERIA PRIMA	Otorgamiento de subsidios para la cofinanciación de compras de tierra, maquinaria, tecnología y asistencia técnica.
6. OTROS	Ayuda para poblaciones vulnerable justicia, en educación física y deporte, cultura, desarrollo institucional, pagos de deuda de los entes territoriales.

Fuente : Autores

La participación para los municipios indicadas en el art. 22 de la ley 60 de 1993 están sujetas a reglas para asignación de las participaciones para sectores sociales conforme a la siguiente manera :

ÍTEMS	PORCENTAJE A LOS CUALES DEBE DESTINARSE PARTE DE LOS RECURSOS ESTABLECIDOS POR PLANEACIÓN NACIONAL (%)
Educación	30%
Salud	25%
Agua potable y saneamiento básico	20% siempre y cuando se haya cumplido la meta de cobertura de un 70%
Educación física, recreación, deporte, cultura, aprovechamiento del tiempo libre	5%
Libre inversión de los municipios	20%
Areas rurales	10%

Fuente : Autores

De esta forma el Estado trata de buscar equidad en la distribución de los recursos captados en su potestad de soberano. Para el caso de Santa Marta la distribución de los recursos en especial es de la ventas su cumplimiento y ejecución están sujetas a la ley nacional y su destino serán la atención de las necesidades básicas , como insatisfecha del distrito.

3. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA ENCUESTA APLICADA A LOS RESPONSABLES DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS, RECLASIFICADOS AL RÉGIMEN COMÚN EN LA CIUDAD DE SANTA MARTA.

3.1 PRESENTACIÓN

La base de datos en donde se encuentran los responsables reclasificados en el periodo establecido de febrero - diciembre del año 2000 se obtuvo por intermedio de funcionarios públicos adscrito al manejo de impuestos y de esta manera obtener la información necesaria para lograr los resultados deseados. Dentro de los datos no se encontraron empresas pertenecientes al sector agrícola y minero, por lo que la investigación se limitó a las empresas reclasificadas del sector comercial, servicio y producción independientemente si es empresa o establecimiento.

3.1.1 Análisis de la muestra : La información se tomó con base en el muestreo no probalístico, lo cual implicó que la selección se hiciera a juicio de los investigadores según las unidades de análisis utilizadas en la información referente a los objetivos trazados.

Tabla 1. EMPRESAS RECLASIFICADAS AL RÉGIMEN COMÚN SEGÚN LA POBLACIÓN MUESTRAL

UNIDAD DE ANALISIS	MUESTRA	%
Empresas comerciales	17	53
Empresas de servicios	9	28
Empresas de producción	6	19
TOTAL	32	100

Fuentes : Autores

Se tomaron las empresas antes referidas por que nuestra opinión personifica el conocimiento general en cada uno de los sectores investigados.

En general la información primaria se recogió en base a encuestas dirigidas a propietarios o administradores de empresas y establecimientos, visitados al azar demostrando resultados que comprueben la hipótesis planteada y alcanzar los objetivos propuestos.

3.2 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Tabla N°2 EMPRESAS RECLASIFICADAS SEGÚN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA

Actividad	No. de empresas reclassificados	%	Muestra	%
♦ Comercial	320	64	17	53
♦ Servicios	142	28,4	9	28
♦ Producción	38	7,6	6	19
TOTAL	500	100	32	100

Fuentes : Autores

3.3 ANÁLISIS SOBRE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

Tomando como referencia la tabla No. 2 y constatando en **la gráfica No. 1** las empresas más representativas que han sido reclasificadas en la ciudad de Santa Marta, espacio geográfico donde se realizó la investigación son las empresas comerciales, representando el 64% dentro del total del universo en estudio y el 53% dentro de la población encuestada, seguida de las empresas de servicios que represento el 28,4% dentro del universo y un 28% dentro de la población encuestada, por ultimo encontramos las empresas de producción que dentro del universo en estudio tienen una representación del 7,6% y dentro de la población encuestada hace presencia con un 19%.

En la década de los 90's dentro del Distrito de Santa Marta el crecimiento económico se oriento al sector comercial creándose grandes centros comerciales para desarrollar esta actividad que en los actuales momentos se ha visto afectada por la situación socioeconómica del país como recesión, perdida en el poder adquisitivo, etc., caso contrario le sucede a las empresas de servicios que en los últimos tres (3) años a presentado un incremento en sus actividades de servicios como mensajerías, servicio al cliente, servicio de mantenimiento y reparación, etc., sin embargo como es característico en la ciudad de Santa Marta es poca la actividad de producción o manufacturas que se desarrolla, probablemente a la poca inversión de capital de sus propietarios por la falta de estímulos estatales y la conquista de nuevos mercados. Dichas empresas se manejan en el campo de la transformación madereras (ebanistería) y en la confección de textiles en pequeña escala. **Gráfico No. 1.**

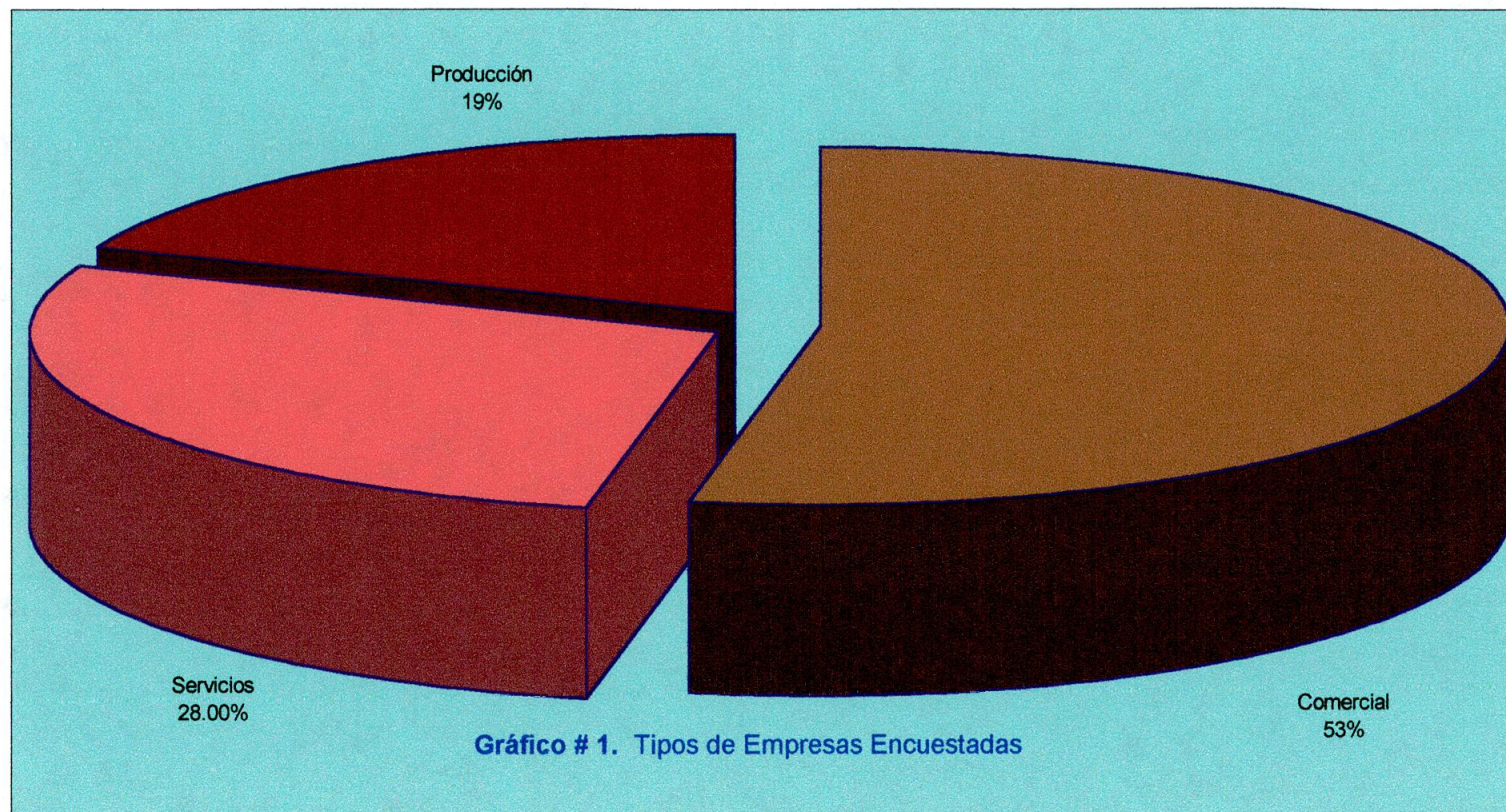


Tabla No. 3 INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS RESPONSABLES SI ESTÁN O NO DE ACUERDO CON LA RECLASIFICACIÓN QUE SE LES HIZO A SU NEGOCIO

Pregunta	Variable	Empresa Comercial	%	Empresa Servicio	%	Emp. Prod.	%	Total Encuesta	Total %
2	si	5	15,6	2	6,25	2	6,25	9	28,1
	no	12	37,5	7	21,9	4	12,5	23	71,9

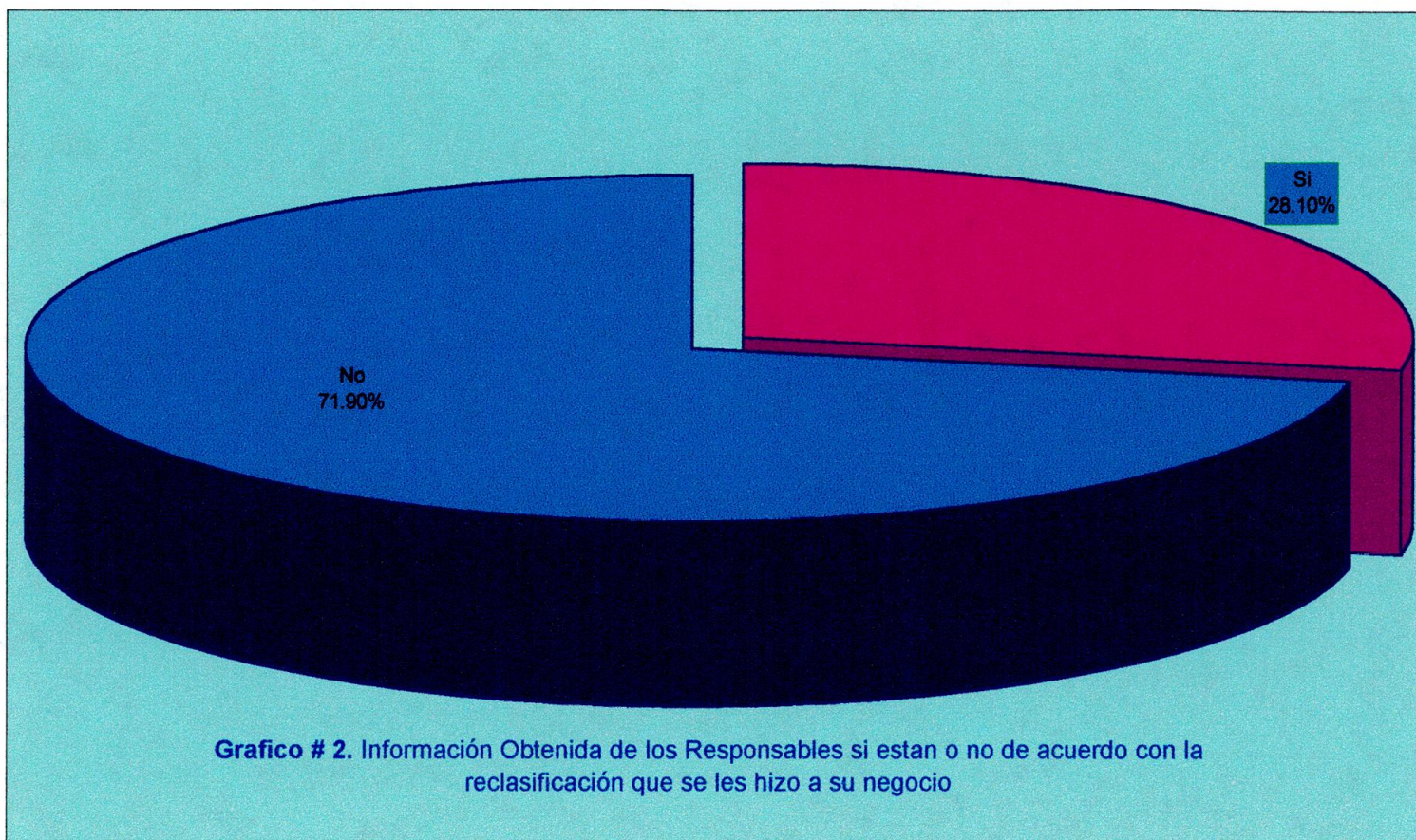
Fuentes. Autores

Análisis : Como se puede observar en la tabla No. 3 y se comprueba en el gráfico No. 2 el 71,9% de los comerciantes encuestados no están de acuerdo en la reclasificación al régimen común por aducir perdida en sus negocios y por inconveniente en el manejo de la información contable que se les exige, mientras que el 28,1% esta de acuerdo con la reclasificación por considerarla necesaria para una mejor organización interna de la empresa o para la adquisición de créditos. **Gráfica No. 2**

Tabla No. 4 INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS RESPONSABLES SI SABEN O NO QUE ES EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS Y QUE ES EL IVA.

Preguntas	Variables	Emp. Com.	%	Servicio	%	Prod	%	Total encuesta	Total %
3	si	5	15,6	3	9,4	2	6,25	10	31,25
	no	12	37,5	6	18,75	4	12,5	22	68,75
4	si	2	6,25	1	3,1	1	3,1	4	12,5
	no	15	46,9	8	25	5	15,6	28	87,5

Fuentes. Autores

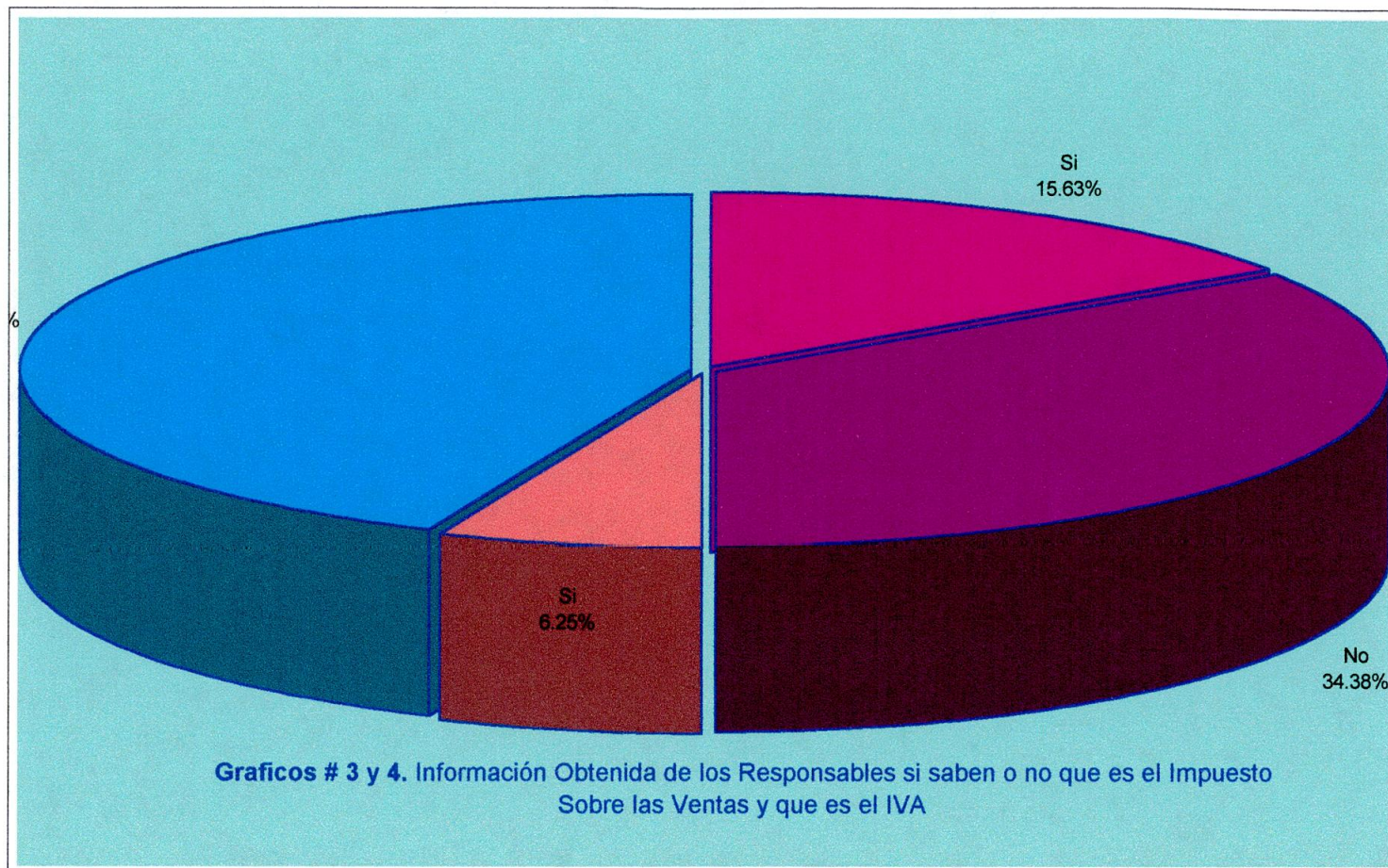


Análisis : Según la tabla No. 4 referente a las preguntas de la encuesta No. tres (3) y cuatro (4) respectivamente acerca si los empresarios reclasificados saben que es el impuesto sobre las ventas y que es el IVA podemos establecer que el 31,25y el 12,5% respectivamente conocen e identifican el impuesto sobre las ventas y el IVA, mientras que el 68,75% y 87,5% respectivamente del total de los encuestados no logran diferenciar plenamente o identificar el impuesto sobre las ventas y el IVA por lo que existen gran confusión de términos por parte de los responsables del impuesto. **Gráfico No. 3 y Gráfico No. 4**

3.4 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA A FAVOR DE LA CREACIÓN DE UN MANUAL DE PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

El Estado sobrevive en parte de los recursos captado de los impuestos directos e indirectos generados por los sujetos pasivos a través de la causación y hechos generados de los mismos. Es por esto que la ley tributaria evoluciona y cambia rápidamente para buscar la manera de captar más ingresos ordinarios y así poder solventar sus gastos internos y externos. Por tal razón los comerciantes deben estar preparados para tal acontecimiento adaptando sus negocios a las fluctuaciones del mercado y las exigencias del Estado.

Muchos comerciantes ven la importancia de ajustar sus empresas o establecimientos a las nuevas reformas tributarias en especial las del impuesto sobre las ventas ya que es un



impuesto que puede afectar fácilmente las operaciones contables diarias debido a sus bases gravables cambiantes y a la tarifa general del IVA.

El Estado en la necesidad de captar recursos para su sostenimiento y mantenimiento de sus aparatos gubernamentales y pagos de los créditos internacionales recurren a la ampliación de las bases tributarias involucrando cada día producto de primera necesidad y reduciendo los bienes exentos y excluidos con el propósito de aumentar las arcas del Estado para mantener estable el herario público y no caer en déficit fiscal. Es por esto que las distintas reformas tributarios recaen directamente en los contribuyentes y responsables de los distintos impuestos directos e indirectos. En los últimos años el gobierno como consecuencia del aumento de los empréstito y sus respectivas tasas de interés a corto plazo han aumentado los egresos estatales provocando el captar más recursos para el pago de sus obligaciones económicas contraída, por tal motivo el Estado se ha visto en la necesidad de crear regímenes tributarios para clasificar a los comerciantes en distintas escalas dependiendo de sus ingresos y patrimonio ; de tal forma se convierte en un mecanismo de control y supervisión a los responsables en sus actividades mercantiles.

3.5 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE ENCUESTA REFERENCIADAS PARA LA COMPROBACIÓN DE LAS HIPOTESIS

Tabla No. 5 INFORMACIÓN SOBRE LOS RESPONSABLES QUE NO SABEN O SI SABEN DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

Pregunta	Variable	Comercio	%	Servicio	%	Prod.	%	Total En.	Total %
5	si	1	3,1	0	0	1	3,1	2	6,25
	no	16	50	9	28,1	5	15,6	30	93,75

Fuentes. Autores

Tal como se observa en la tabla No. 5 y se comprueba en la **gráfica No. 5** el 93,75% del total de los encuestados responsables de impuestos sobre las ventas en especial los propietarios no saben discriminar el impuesto sobre las ventas y solo el 6,25% del total de los encuestados saben discriminar dicho impuesto. **Gráfica No. 5**

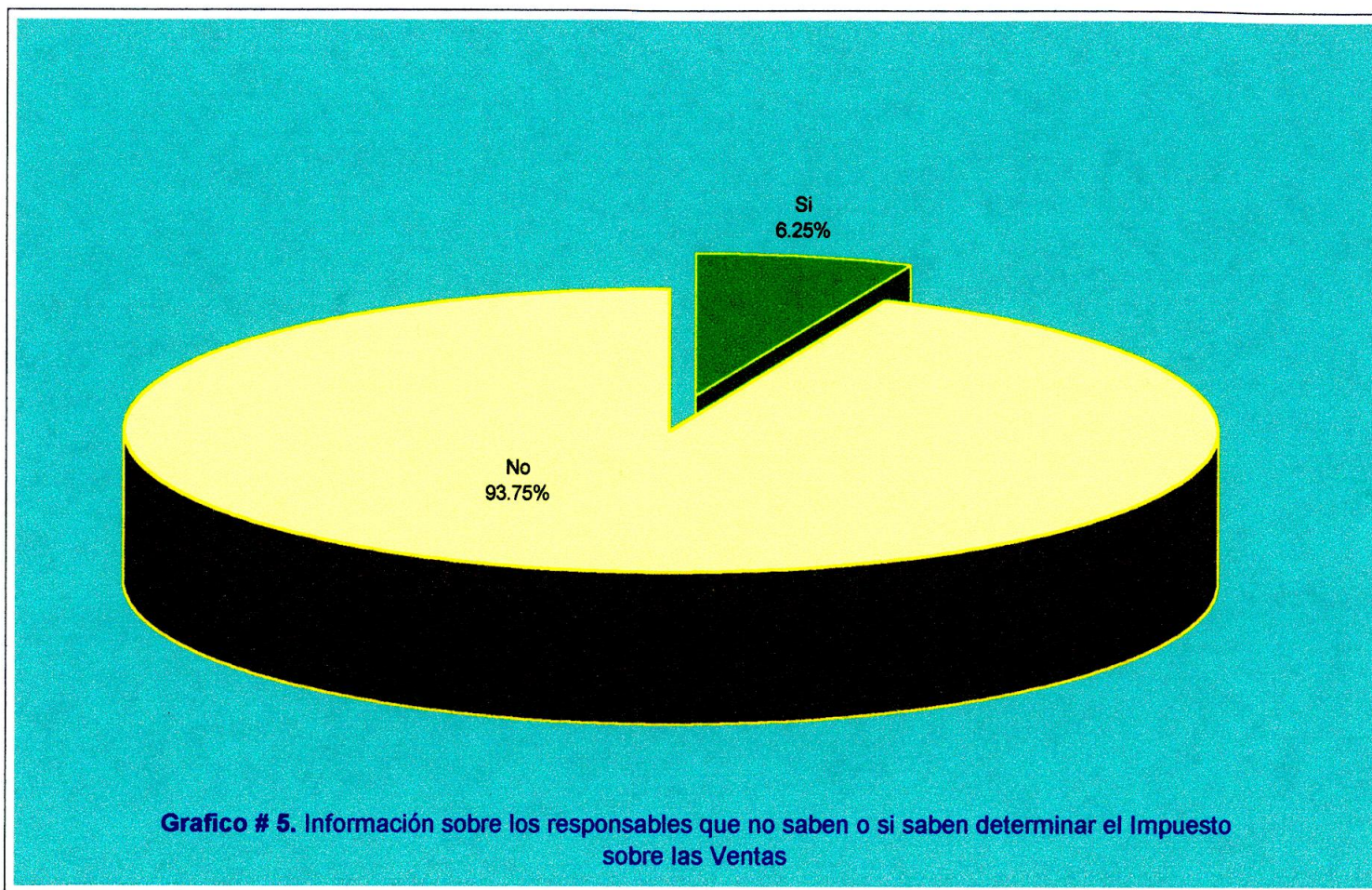
Tabla No.6 INFORMACIÓN DE LOS ENCUESTADOS INTERESADOS EN APRENDER A DISCRIMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

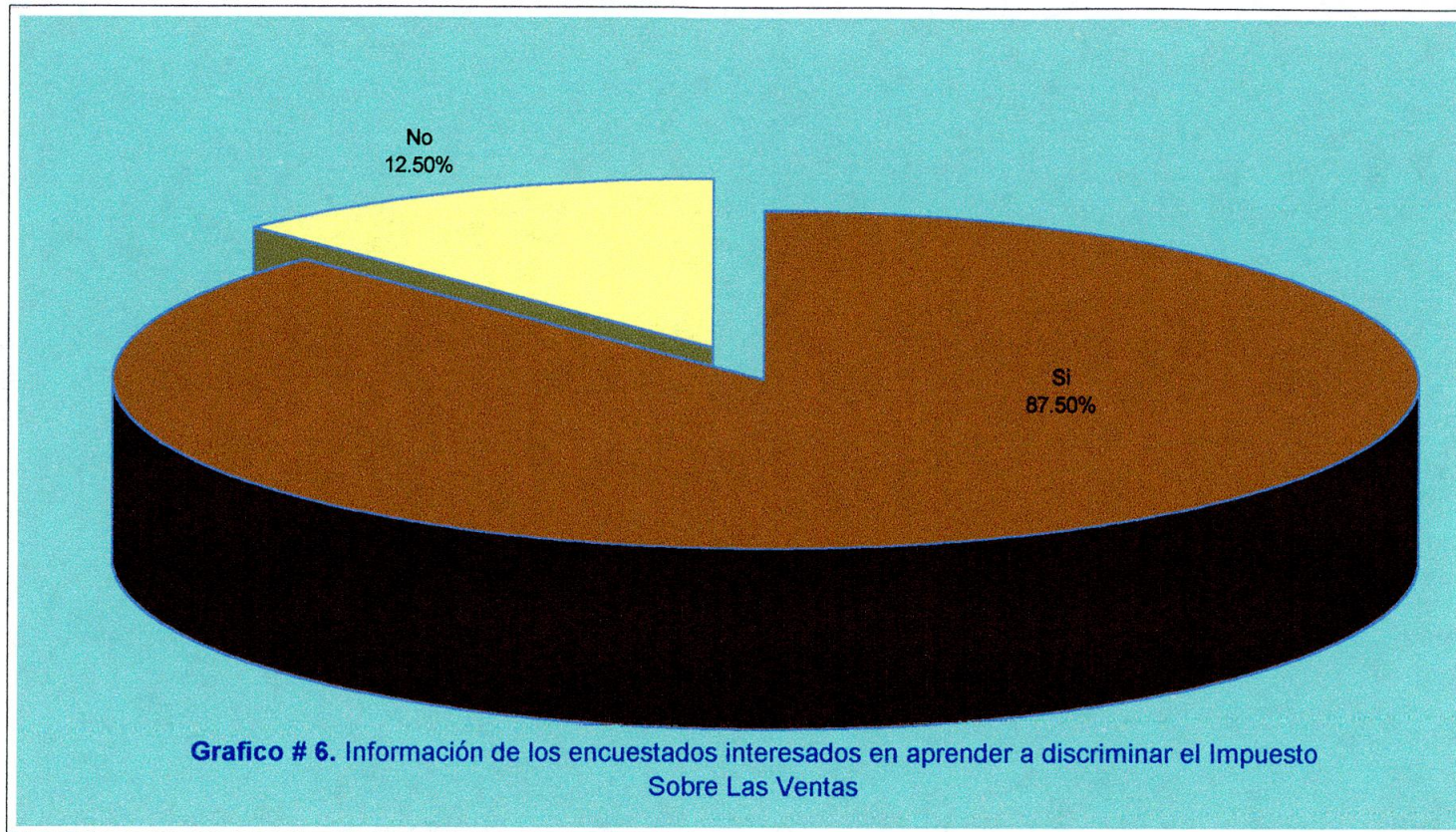
Pregunta	Variable	Comercio	%	Servicio	%	Prod.	%	Total En.	Total %
6	si	16	50	7	21,9	5	15,6	28	87,5
	no	1	3,1	2	6,25	1	3,1	4	12,5

Fuentes. Autores

Como se puede observar en la tabla No. 6 y constatar en **la gráfica No. 6** el 87,5% de los encuestados tienen interés en aprender de una manera practica como discriminar el impuesto sobre las ventas a fin de no tener que contratar más personal dentro de su negocio porque les representa mayor gasto operacionales, mientras que el 12,5% no desean aprender porque ya tienen conocimiento general en su manejo contable.

Para muchos comerciantes tal como se demuestra en las tabla No. 5 y No. 6 y ratificado en sus respectivas gráficas los responsables del impuesto a las ventas están interesados en aprender a determinar el impuesto sobre las ventas de una manera sencilla y practica a fin de





estar al día en sus obligaciones tributarias y conocer algunos conceptos generales de la misma ley.

Es importante recalcar que cualquier metodología o modelo metodológico que oriente al responsable puede ser pieza fundamental para enseñar a todos los interesados a liquidar, presentar y pagar el impuesto sobre las ventas independientemente en que sector de la economía se encuentra si bien es cierto que la ley tributaria se encuentra plasmada y publicada y su uso es de obligatorio cumplimiento, la misma ley tributaria no exime de buscar nuevas alternativas que faciliten el determinar el impuesto sobre las ventas y así contribuir a un mayor recaudo para el fortalecimiento de la hacienda pública. Todo lo anterior se puede recalcar que el responsable encuestado ve el pagar el impuesto sobre las ventas como una obligación ante el Estado, por lo tanto el conocer cual es el destino de los recursos captados por el fisco lo motivan a ser más honesto y eficiente al momento de la causación y generación de hechos del impuesto ; evitando así la desconfianza y apatía al pagar el impuesto.

Tabla No.7 CONTRATACIÓN DE PERSONAL PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

Pregunta	Variable	Comercio	%	Servicio	%	Prod.	%	Total En.	Total %
7	si	1	3,1	2	6,25	1	3,1	4	12,5
	no	16	50	7	21,9	5	15,6	28	87,5

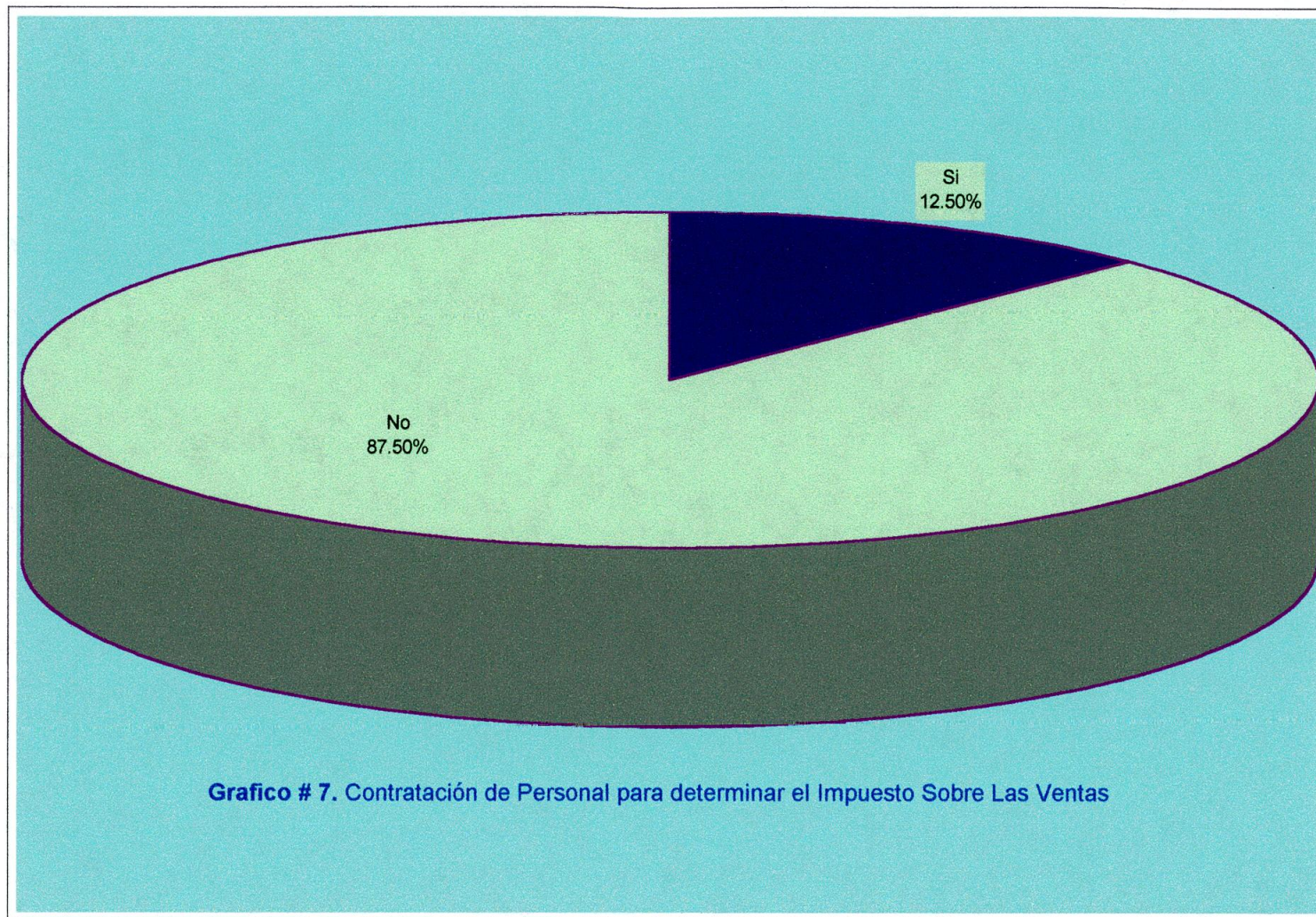
Fuentes : Autores

En la tabla No. 7 y comprobando en la gráfica No. 7 que el 12,5% si esta de acuerdo en contratar personal calificado para determinar el impuesto sobre las ventas, mientras que el 87,5% del total de los responsables del impuesto no están de acuerdo en contratar personal calificado para esta actividad, porque prefieren aprender directamente, para realizar las actividades y así evitar irregularidades en el manejo de la información contable, financiera y económica.

Muchos responsables sostienen que el aprender como discriminar el impuesto sobre las ventas sería un medio por el cual conocerán de antemano cuales serian sus verdaderos ingresos y egresos durante un periodo dado aunque esto no lo eximirá de contratar personal para que le realice sus actividades contables, sin embargo el aprender a determinar el impuesto y algunos conceptos tributarios les evitaría fraudes financieros por parte de sus colaboradores.

3.6 APORTES Y BENEFICIOS PROVENIENTE DEL MODELO DE PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

Todo modelo de enseñanza pedagógica permite con facilidad un buen entendimiento en el usuario, de tal forma que lo instruye y capacita para llevar a la práctica todos los actos establecidos en su contenido, y por ende debe causar unos efectos de tipo socio económicos que en síntesis son favorables a la sociedad.



En este caso la creación y puesta en práctica del modelo de pautas y procedimientos para la determinación del impuesto sobre las ventas, que fue a petición de los responsables del impuesto en Santa Marta, según los resultados de las encuestas y entrevistas que se les hizo, nos describen los beneficios y efectos positivos que generan a fin de favorecer a toda la comunidad.

3.6.1 Efectos Económicos. La creación de un modelo de pautas y procedimientos para determinar el impuesto sobre las ventas para los responsables reclasificados al régimen común, permite a los comerciantes cumplir sus obligaciones tributarias de forma ágil ya que tiene acceso a una información de fácil comprensión, evitando la extemporaneidad, sanciones e inexactitud a las declaraciones que se dan por desconocimiento y mala interpretación de la ley tributaria.

Para el Estado cuando los responsables y contribuyente cancelan sus impuestos en especial el de las ventas contribuye al aumento del fisco nacional, por efecto de un recaudo eficiente ; por que los responsables poseen un mayor conocimiento de lo que es el impuesto y de la formas como se determina (liquidar, presentar). De esta forma un mayor recaudo el impuesto a pagar sobre las ventas eleva el derecho de los recursos de las transferencias que se le asignan a los municipios destinados a la inversión social. Sin embargo existen transferencias con destino especial, como el impuesto sobre las ventas de los licores y cigarrillos cuyos beneficiarios son la salud.

Este tipo de impuesto (impuesto sobre las ventas) se distribuye según el número de habitantes de cada municipio del país, beneficiando aquellos que se encuentran carentes de recursos propios o por posiciones geográficas marginales, con un mayor recaudo de este tipo de impuesto los dirigentes de los entes territoriales (departamentos, municipios y distritos) pueden solicitar mayor participación de las transferencias que realiza el Estado de su presupuesto, es decir, la aplicación de la ley 60 de 1993 y la misma Constitución Nacional que determinan los parámetros a seguir por el buen recaudo de los ingresos ordinarios de la nación, como también las especificaciones de los sectores al cual van dirigidos estos recursos, representados en educación, salud, vivienda, seguridad nacional, infraestructura, etc., garantizando una reactivación de tipo económico reflejado en crecimiento y desarrollo de la misma sociedad.

Un sistema de aprendizaje dirigido a todos los responsables del impuesto sobre las ventas ya sean públicos o privados pueden beneficiar el pago oportuno de las deudas contraídas ante el Estado ; es por esto que en una ciudad como Santa Marta donde los microempresas, locales comerciales y establecimiento de comercio etc., son los mayores generadores de recursos económicos y empleo, sus propietarios o administradores deben estar capacitados por parte de los organismos distritales de hacienda pública e impuesto ; pues dichos comerciantes en su mayorías tienen dificultades en determinar el impuesto sobre las ventas.

En pocas palabras ; Capacitar beneficia ! es decir, capacitando a los responsables pueden cumplir de forma organizada sus compromisos y actividades comerciales, jurídicas, contables, etc., sin ningún contratiempo (Just to time : “Justo a tiempo”) evitando así lo

que se conoce como costo de la legalidad en tramites de operaciones mercantiles, es decir buscando un mecanismo donde el comerciante se vea enfrentado a la menor tramitología y perdida de tiempo en aras de diligenciar documentos legales que requiere para el buen funcionamiento de sus actividades y operaciones mercantiles.

Lo que se pudo demostrar en el desarrollo de la investigación es la aceptación por parte de los responsables acerca de este modelo de enseñanza pedagógica pues resuelve inquietudes directas de sus propias falencias contables y administrativas, pues no es solamente estar en el juego de la oferta y demanda, si no saber las implicaciones tributarias jurídicas y comerciales de un negocio legalmente constituido.

3.6.2 Efectos Sociales. Crear modelos metodológicos de enseñanza tributarias, concientiza a la comunidad en la necesidad de pagar tributos ante el Estado, pues la misma sociedad garantiza el pago oportuno de las obligaciones tributarias, pues el ciudadano sabrá el destino de los recursos captado por la nación. En este caso la ciudadanía podrá efectuar una mayor vigilancia de dichos recursos a través de las veedurías ciudadana, ya que serian entes fiscalizadores de carácter comunitarios que conocerán teorías, doctrinas y conceptos tributarios.

En mucho de los casos la evasión se deriva del desconocimiento y la mala interpretación de la propia ley tributaria, pues sus componentes plasmados en su interior son de alta carga especializadas con conceptos técnicos - jurídicos - contables poco entendible por el ciudadano común.

Para el caso de Santa Marta no es ningún desconocimiento por parte de la autoridad administrativa y tributaria el alto índice de evasión por falta de cultura tributaria por parte de los responsables y contribuyentes que conducen al poco recaudo de los impuestos y por ende la poca retribución económica por parte del gobierno central representado en baja inversión social desencadenándose un alto y constante índice de desempleo por la desactivación de los sectores económicos como la construcción, educación y salud, prestación de servicios, comercial y producción.

Mucho de los responsables encuestados tienen un conocimiento somero y superficial de los conceptos tributarios y de ahí su poco interés de cancelar las deudas de carácter público (impuestos, tasas, contribuciones, etc.), aunque el Estado no exime de responsabilidad por el desconocimiento de la ley tributaria, es necesario buscar alternativas tal como lo llevaba a cabo el grupo PYME de la DIAN seccional Santa Marta a través de charlas masivas a los comerciantes, actualización de la información tributaria, etc., pero le falta aun más a los entes departamentales, municipales y distritales en introducirse en la economía local para capacitar a los responsables en el beneficio que se obtiene pagando las obligaciones tributarias. El crear modelos de capacitación de este tipo busca desarrollar una cultura de pago de impuesto que gran falta le hace a la ciudad de Santa Marta.

3.6.3 Efectos Académicos. La creación de modelos de orientación para el pago de impuesto como el de las ventas, permitiría al programa de economía (directivos, profesores y estudiantes) de la Universidad del Magdalena vincularse activamente a la realidad cotidiana, participando en la capacitación de responsables y contribuyentes como determinar

dichos impuestos y demás implicaciones legales (jurídicas, tributarias, contables y comerciales) y así poder cumplir con uno de los objetivos de la formación académica como son las prácticas estudiantiles pues ello permitirían interactuar directamente con los sectores generadores de producción, comercialización y prestación de servicios, pues además de capacitar podría ser auxiliar, técnico o jefe de la función administrativa de dichas empresas (lo importante es hacer convenios para poder ejercer las capacitaciones a las empresas que lo requieran).

Una de las mayores dificultades que se ha observado en las última promociones de egresados en economía es la poca oportunidad de encontrar empleo, y esto podría convertirse en una fuente o enlace para la consecución de empleos, lo cual conduce a captar nuevas promociones de estudiantes del bachillerato interesados en estudiar economía, permitiendo la reflexión de los directivos del programa no seguir trazando modelos teóricos, utópicos e hipotéticos en la cual se encuentra sumergido en los actuales momentos.

4. MANUAL DE PAUTAS Y PROCEDIMIENTOS PARA DETERMINAR EL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS PARA LOS RESPONSABLES RECLASIFICADOS AL RÉGIMEN COMÚN

Esta cartilla recoge conceptos, principios y definiciones del impuesto sobre las ventas y la manera para poderlo discriminar (liquidar, presentar y pagar).

Con esto se pretende invitar a todos los lectores convertirse en multiplicadores de sus contenido para buscar una cultura tributaria esencial para nuestra comunidad ; siendo estos temas de gran relevancia pues se manejan diariamente en nuestro entorno cotidiano.

4.1 ACTIVIDAD DE RECONOCIMIENTO

4.1.1 Que es el impuesto sobre las ventas

Es un impuesto de naturaleza indirecta o sea no mide la capacidad de ingresos de un individuo. En Colombia se da bajo la modalidad de valor agregado y se aplica en las diferentes etapas del ciclo económico : producción, importación y distribución, se aplica sobre los bienes muebles vendidos, comprados o importados también se incluyen los servicios prestados.

4.1.2 Que es el IVA

Es el impuesto de valor agregado, es un impuesto que recae sobre el consumo de bienes y servicios grava en la compra - venta de un bien o servicio siendo en impuesto indirecto o sea que no mide la capacidad de compra de un individuo.

4.1.3 Características del IVA

Estas son las principales características del IVA

CARACTERÍSTICAS	CONCEPTOS
IMPUESTO REAL	No hace referencia a la situaciones subjetivas o personales
IMPUESTO INSTANTANEO	Se da en el mismo instante de la transacción
IMPUESTO PROPORCIONAL	Por que grava con una tarifa única
IMPUESTO OBJETIVO	No tiene en cuenta las características de quien hace la compra
IMPUESTO GENERAL	Porque grava todas las ventas de bienes muebles y servicios prestada

Fuentes : Autores

Tabla No. 8 ELEMENTOS BASICOS QUE INTERVIENEN EN LA GENERACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA VENTAS

RESPONSABLES	HECHOS GENERALES	CAUSACIÓN	BASE GRAVABLE
Los comerciantes o quienes sin serlo, realicen habitualmente actos similares a los comerciantes	Venta de bienes corporales muebles no excluidos que no formen parte del activo fijo. Venta de todo acto que implique transferencia de dominio (permuta rectico de bienes, etc.)	En la fecha de la emisión de la factura o documento equivalente y a la falta de estos en el momento de la entrega.	Valor total de la operación, incluidos : Gastos directos de financiación*, gastos accesorios, instalaciones, seguros, comisiones, garantías, etc.
Los importadores habituales u ocasionales	Importación de bienes muebles excluidos.	En la fecha de nacionalización	Es la misma que se tiene en cuenta para liquidar, los derechos de aduanas, más este gravamen, es decir, al valor aduanero de la mercancía derechos de aduana.
Quienes prestan los servicios gravados	La prestación de servicios en el territorio nacional.	En la fecha del hecho que ocurra primero : <ul style="list-style-type: none"> • Factura • Terminación • Pago o abono en cuenta 	Valor total de la remuneración que perciba el responsable y los factores que se hayan aplicado en la determinación de la misma.

Fuente : González Muñoz Claudia. Manual de IVA y timbre. Santafe de Bogotá. Año 2001, pág. 20

* La financiación no forma parte de la base gravable, cuando es prestada por una sociedad económicamente vinculada al vendedor y además se encuentra sujeta al control de superintendencia bancaria.

Tabla No. 9 SIGNOSIS SOBRE LAS PAUTAS DEL IVA ESTABLECIDAS EN EL ESTATUTO TRIBUTARIO :

APLICACIÓN DEL IVA	CAUSACIÓN DEL IVA
<p>El IVA se aplica sobre</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La venta de bienes corporales muebles 2. La prestación de servicios 3. La importación de bienes corporales 	<p>El impuesto del IVA se causa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En las ventas : En la fecha de la factura o documento equivalente 2. En los servicios : En la fecha de la factura o en la de su pago o abono en cuenta 3. En las importaciones : En la fecha de nacionalización
BASE GRAVABLE	SON RESPONSABLES
<p>La constituye</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En la ventas de bienes : El precio de venta a crédito o al contado, incluyendo los gastos por financiación, instalación, asesorías, acarreos, seguros, comisiones, etc. 2. La prestación de servicios gravados : El valor del servicio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los comerciantes en la fase de producción, distribución o los que ejecuten habitualmente actos similares a los comerciantes. 2. Los que prestan servicios gravados. 3. Los importadores.
OBLIGACIONES	SANCIONES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Inscripciones en el registro nacional de vendedores en la DIAN 2. Expedir factura o documento equivalente. 3. Deben cumplir con los siguientes requisitos : 4. Apellido y nombre o razón social cédula de ciudadanía o NIT del vendedor <ol style="list-style-type: none"> a) Fecha de expedición b) Numeración consecutivo c) Descripción de artículos vendidos o de servicios prestados d) El valor total de la operación 5. Cumplir con las normas de contabilidad, llevar la cuenta de balance IVA por pagar, llevar control de ventas o servicio : gravados y no gravados 6. Presentación y pago de la declaración del impuesto sobre las ventas 7. Los responsables deben conservar durante cinco (5) años las informaciones y pruebas relacionadas con el impuesto sobre las ventas. 	<p>El incumplimiento en las obligaciones, entre otras podrá incluir en sanciones por causa de :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inscripción extemporánea 2. Presentación extemporánea 3. No declarar 4. No expedir factura 5. Expedir factura sin requisitos

Fuentes : Autores

4.2 DESTINACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS EN EL DESARROLLO SOCIAL

Los impuestos son contribuciones que un individuo perteneciente a una comunidad hace al Estado para desarrollar actividades de desarrollo e inversión social. Para el caso del impuesto sobre las ventas el recaudo eficiente es de suma importancia puesto que fortalecer las finanzas publicas ; ya que son propicias para sufragar los gastos de los entes territoriales (Departamentos, municipios y/o distritos) a través de las transferencias (ingresos ordinarios de la nación) que reciben las comunidades del Estado para efectuar obras de interés social y así mejorar sus condiciones de vida en los sectores de salud, educación, vivienda, comunicación, etc.

Los impuestos en general contribuyen al sostenimiento y mantenimiento de los aparatos burocráticos del Estado como son pagos de nomina, deuda pública, realización de obras comunitarias, etc., por lo tanto el cancelar sus impuestos en especial el de las ventas permite fomentar el desarrollo social en beneficio de las clases más necesitadas.

4.3 RESPONSABLE DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

Todas las personas ya sean naturales o jurídicas al realizar una transacción económica se convierten en responsables del impuestos sobre las ventas, siempre y cuando el bien o servicio se encuentra en la lista de los bienes gravados a la tarifa fijada por la ley tributaria.

Por tal motivo se identifican los responsables y no responsables del impuesto sobre las ventas

4.3.1 El Responsable. Una persona se convierte en responsable del impuesto a la venta, desde el momento en que se produzca una relación con él, es decir, existe la obligación de cobrar, declarar, liquidar y cancelar el impuesto en su condición de sujeto pasivo al Estado.

4.3.2 El No Responsable. Es aquel que a pesar de producir relación con el impuesto sobre las ventas, como son los hechos generadores del pago del tributo, en razón de calidad de persona natural o jurídica, se encuentran exentos y excluidos de declarar el impuesto y los no responsables son aquellas personas que comercializan, producen, prestan o importan bienes y servicios establecidos en la ley tributaria.

Tabla No. 10 SINOPSIS DE LOS RESPONSABLES DEL IVA

Quienes vendan o importen	Bienes corporales muebles no excluidos
Quienes vendan	Activos fijos habitualmente a nombre propio y a cuenta de terceros
Quienes vendan o compren	Aerodinos de manera ocasional o habitual
Quienes presten	Servicios gravados

Fuente :Viveros Enrique. Guía para la pequeña empresa. Editorial Legis. Santafe de Bogotá. Año 2000

4.4 UBICACIÓN DEL RESPONSABLE DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS DENTRO DEL REGIMEN SIMPLIFICADO Y REGIMEN COMÚN

Un responsable puede estar ubicado en dos regímenes : El régimen simplificado y el régimen común.

4.4.1 Régimen Simplificado. Pertenecen a este régimen los comerciantes minoristas o detallistas, cuyas ventas están gravadas a la tarifa general del impuesto sobre las ventas. Así como quienes prestan servicios gravados, podrán inscribirse en el régimen simplificado del impuesto a las ventas cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones : (E.T. art. 499 - 501, modificado L. 633 del 2000 art. 34) (vigente periodo fiscal año 2001).

1. Cuando hallan obtenido en el año inmediatamente anterior ingresos brutos inferiores a 42.000.000 de pesos.
2. Que tengan un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.
3. Que hallan tenido a su servicio ocho o más trabajadores.
4. Que halla cancelado un valor anual por concepto de servicios públicos superior a veinte (20) salarios mínimos mensuales vigentes.

5. Que halla cancelado en el año por concepto de arrendamiento de local, sede, establecimiento, negocio u oficinas un valor superior a treinta y cinco (35) salarios mensuales vigentes.
6. Que halla efectuado en el año consignaciones bancarias en cuenta de ahorro o corrientes superiores a 70.000.000 de pesos (valor año base 2001).

Se presume de derecho que el contribuyente o responsables en consecuencia de algunos de estos ítems será responsable del régimen común, cuando en el año inmediatamente anterior se presentan algunas de estas circunstancias.

Los responsables que se acojan a este régimen deben manifestarlo ante la unidad especial - DIAN - a más tardar dentro de los dos meses siguientes a la fecha de iniciación de las actividades (E.T. art. 508 y D.R. 380/96, art. 12). El hecho de no tener establecimiento de comercio abierto al público o sedes donde presten los servicios no implica ausencia de responsabilidad, y que la habitualidad en el ejercicio de las operaciones comerciales gravadas, es factor determinante de las responsabilidades en el impuesto. También el régimen simplificado debe tener en cuenta lo siguiente :

- ❶ Ser persona natural.
- ❷ Que los bienes y servicios que vendan estén gravados a la tarifa general del 16% (año fiscal 2001). Sin embargo la DIAN a través de conceptos ha manifestado que si se venden

bienes o prestan servicios gravados a la tarifa del 10% (año fiscal 2000), también podrán inscribirse en este régimen :

4.4.1.1 Obligaciones de los responsables del régimen simplificado del impuesto sobre las ventas son las siguientes :

- A. Inscribirse en el registro único tributario.
- B. Expedir como documento equivalente la boleta fiscal con los requisitos que señale el reglamento (E.T. arts. 507, 555 - 1, 603 D.R. 2681/99)
- C. Cumplir con los sistemas de control que determine el gobierno nacional.
- D. No están obligados a facturar, cuando se trate de la enagenación de bienes producto de la actividad agrícola o ganadera por parte de personas naturales, cuando la cuantía de esta operación sea inferior a 4.600.000 pesos y en los demás casos que señale el gobierno nacional.
- E. Sin embargo deben exigir factura a sus proveedores responsables del régimen común. La expedición de factura o documento equivalente, donde aparezca, discriminado (E.T. 502).
- F. Llevar un libro fiscal de operaciones diarias por cada establecimiento. Será equivalente a la factura de ventas. En el se deberán anotar las operaciones realizadas en forma global y debidamente foliado (E.T. 616). La Dirección de Aduanas e Impuestos Nacionales, mediante el decreto 46572 de diciembre 7 de 1999 considera que en virtud de la ley 488 de 1998, no procederá sanción al libro fiscal de registro de operaciones diarias, que deben llevar.

G. No le está permitido :

No cobrar el IVA, adicionar al precio de los bienes que vendan o de los servicios que presten, suma alguna por concepto del impuesto sobre las ventas. Si lo hiciesen, deberán cumplir íntegramente con las obligaciones de quienes pertenecen al régimen común.

No presentar declaración del IVA

No determinar el IVA a cargo de solicitar impuesto descontable.

No calcular impuesto a las ventas, en compras de bienes y servicios exentos o excluidos de IVA (E.T. art. 601).

H. Informar el cese de actividades. (E.T. art. 614). Cuando los responsables del régimen simplificado del impuesto a las ventas, no se encuentran obligados a presentar declaración de renta y complementarios, salvo que cumpla los requisitos del monto de ingreso y patrimonio. Pues es necesario cumplir con todos estos requisitos para pertenecer al régimen simplificado, de lo contrario debe inscribirse en el régimen común.

Los responsables sometidos al régimen común, solo podrán acogerse al régimen simplificado, cuando demuestren que en los tres años fiscales anteriores se cumplieron, por cada año, las cantidades establecidas en el artículo 499 del Estatuto Tributario (E.T. art. 505).

Para efecto del control tributario, el administrador de impuestos podrá oficialmente reclasificar a los responsables que se encuentren en el régimen simplificado, ubicándolos en el común (E.T. art. 508 - 1).

I. Informar el cese de actividades (E.T. art. 614).

4.4.2 Régimen Común. Por regla general, se es responsable del régimen común, cuando no se cumplan los requisitos establecidos para pertenecer al régimen simplificado establecidos en art. 4/99 del E.T. Para estos, el responsable pasará a ser parte del régimen común a partir de la iniciación del bimestre siguiente (E.T. art. 508, Vigente periodo fiscal año 2001) :

El responsable debe cumplir con los siguientes requisitos.

1. Inscribirse en el registro único tributario (RUT) :

Todos los responsables del impuesto, sobre las ventas, incluidos los exportadores deberán inscribirse en el registro único tributario, ante la dirección de impuestos, correspondientes al domicilio principal del responsable. Quienes inicien actividades deberán inscribirse dentro de los dos meses siguientes a la fecha de iniciación de sus operaciones (E.T. art. 501 y 613).

2. Expedir factura o documento equivalente y liquidar :

El impuesto correspondiente respecto de la enajenación de bienes o prestación de servicios gravados, solicitando autorización de la numeración ante la DIAN (E.T. 617, 618, 652), y teniendo todos los requisitos legales expedidos por la ley.

3. Presentar la correspondiente declaración bimestral del impuesto sobre las ventas.

De acuerdo con los plazos establecidos por la ley, así como el mensual de retención en la fuente, para los agentes retenedores del impuesto sobre las ventas.

Además expedir certificados de retención en la fuente (437 - 1, 574).

4. Recaudar el IVA.

5. Presentar la declaración de renta anualmente.

6. Llevar un libro auxiliar, de venta y compra y una cuenta mayor cuyo nombre “impuesto a las ventas por pagar”, (E.T. art. 509, 772,774), siendo una cuenta mayor o balance que le permita establecer al responsable, al finalizar cada bimestre, el cual es el valor del impuesto, que debe pagar a la administración tributaria en la cual se harán los siguientes registros.

En el haber o crédito.

- a) El valor del impuesto generado, por las operaciones gravadas.
- b) El valor de los impuestos a los literales a) y b) del artículo 486 del Estatuto Tributario.

En el debe o débito.

- a) El valor de los descuentos a que se refiere el artículo 484, 485, 509, 511 del Estatuto Tributario.
- b) El valor de los impuestos a que se refiere los literales del artículo 484 del E.T., siempre que tales valores se hubieren registrado previamente en el haber.

7. Llevar libro balance, mayor, inventario y diario previamente registrado en la cámara de comercio.

8. Informar cese de operaciones (E.T. art. 614).

La determinación del IVA, en el régimen común, está establecido así :

- a. En las ventas, compras y prestación de servicios.
- b. En las importaciones. Por la diferencia entre el impuesto generado en la operación gravada y los impuestos autorizados por la ley.

4.5 SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS AL MOMENTO DE SER RECLASIFICADOS AL REGIMEN COMÚN

4.5.1 Ajustes Al Nuevo Régimen. Una vez la empresa es reclasificada al régimen común por la autoridad tributaria, el responsable debe conocer en que situación se encuentra su empresa ante la ley ; “para efecto de ser más didáctica en la presentación de las obligaciones que tienen los empresarios originadas por la constitución o formalización de una empresa, clasificaremos las obligaciones de los empresarios en obligaciones mercantiles, laborales y tributarias”²⁴ . En tal sentido todo negocio debe tener en cuenta lo siguiente.

El empresario al ser reclasificado al régimen común debe observar en que situación se encuentra su empresa para operar cabalmente ante las diferentes leyes (comercial, laboral y tributaria) y puede hacer los cambios pertinentes para ajustar su empresa al nuevo régimen. Para esto es necesario que el empresario este al día en los diferentes sucesos que ocurren en su actividad económica, esto con el objeto de adaptar su negocio de manera fácil a los exigencias del mercado.

4.5.2 Ajustes Administrativos Y Contables De Los Reclasificados Al Régimen Común.

Todo responsable del impuesto debe cumplir algunos requerimientos legales exigidos por la autoridad (local, departamental, nacional) dependiendo de su actividad y características de la empresa, o establecimiento mercantil. Los cuales se mencionan a continuación.

24 Sánchez Molina Mauricio. Guía para la pequeña empresa. Editorial Legis. Santafe de Bogotá 2000

MERCANTILES	TRIBUTARIAS
1. Registro mercantil	RUT (Registro Unico Tributario)
2. Inscripción de libros, actos y documentos exigidos por la ley	NIT (Numero de Identificación Tributaria)
3. Llevar contabilidad	Números consecutivos para manejar facturas
4. Conservar correspondencia relacionada con su actividad económica	Responder los requerimientos de la DIAN
LABORALES	LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
5. Contratos de trabajo de sus empleados	Paz y salvo de la tesorería municipal - Impuesto de industria y comercio
6. Prestaciones sociales de sus empleados <ul style="list-style-type: none"> • Salud • Primas • Vestuario • Auxilio de cesantía • Intereses sobre cesantías • vacaciones • auxilio de transporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Patente de sanidad • Certificado de bomberos • SAYCO Y ACIMPRO
7. Aportes parafiscales <ul style="list-style-type: none"> • SENA • Seguro Social 	Certificado de uso de suelo manejado por planeación municipal y de obra pública
8. Informar el traslado del establecimiento de negocio o empresa. Cámara de comercio - DIAN	
9. Informar cese de actividades - Cámara de Comercio - DIAN	

Fuente : Guía para la pequeña empresa. Editorial Legis. Santafe de Bogotá. Año 2000

Aspectos especiales del impuesto sobre las ventas

Tabla No. 11 OBLIGACIONES DE LOS RESPONSABLES DEL IVA

RESPONSABLES	
Obligación del régimen común	Obligación del régimen simplificado
Inscripción en el RUT	Inscripción en el RUT
Recaudar y cancelar el impuesto sobre las ventas	No cobrar IVA
Expedir factura	No esta obligado a expedir factura, si no la boleta fiscal
Expedir declaración de renta bimestralmente	No presentar declaración de renta bimestral
Presentar declaración de renta anual	Llevar libro fiscal de operaciones diarias.
Llevar libros contables	No llevar libros contables
Informar cese de operaciones	Informar cese de operaciones

Fuente : Viveros Enrique : Guía Legis para la pequeña empresa . Santafe de Bogotá D.E año 2000

El hecho de estar en el régimen simplificado, no lo exime de las demás obligaciones legales y tributarias.

4.5.3 Hechos Generadores. El impuesto a las ventas se aplica sobre (E.T. art. 420).

- a) Ventas de bienes corporales muebles, que no hayan sido excluidos expresamente
- b) La prestación de servicios en el territorio nacional
- c) La importación de bienes corporales muebles, que no hayan sido excluidos previamente.

Para esto, se considera IVA, a todos los actos que impliquen la transferencia del dominio o título gratuito u oneroso de bienes corporales muebles, independientemente de la

designación que se da a los contratos o negociaciones que originen esas transferencias y de las condiciones pactadas por las partes, sea que se realicen a nombre propio, o por cuenta de terceros. (E.T. art. 421).

4.6 CONCEPTOS DE BIENES

Los bienes son elementos básicos e importantes dentro del contexto o entorno de una sociedad ya que cumplen con una misión, cual es el de mantener feliz a una persona, por tal motivo es necesario definir cada uno de los bienes (muebles, inmuebles, corporales, etc.). También son importante en el calculo del impuesto sobre las ventas, porque sirven de base gravables dependiendo de su valor material.

4.6.1 Bienes. En términos económicos, el bien es todo aquello que va a satisfacer las necesidades de una persona, pero en conceptos jurídicos existen clasificaciones esenciales como :

4.6.2 Bienes Corporales. Son aquellos que pueden ser percibidos por los sentidos (son tangibles).

4.6.3 Bienes Muebles. Son aquellos bienes que pueden transformarse y trasladarse ya sea, por ellos mismos o por fuerza externa (E.T. art. 422) son los resultados de un proceso de montaje, instalación o similares, se consideran ventas.

4.6.4 Bienes Inmuebles. Son aquellos que no pueden trasladarse y transportarse de un lugar a otro.

4.6.5 Bienes Exentos. Tienen un tratamiento especial, siendo exentos en la venta, con una tarifa igual a cero del impuesto a las ventas.

Están exonerados del impuesto, los productores de bienes expresamente establecidos en el Estatuto Tributario (E.T. arts. 478, 479, 480, 481), pudiendo descontar los impuestos ocasionales en la adquisición de bienes y servicios y en las importaciones.

Las personas declaradas por ley exentas por pagar impuestos nacionales, departamentales o municipales, no están exentas del impuesto sobre las ventas (E.T. art. 482).

La ley establecerá los bienes y servicios exentos, sin embargo los comerciantes y productores y quienes presten servicios exentos, son también responsables del IVA y deben cumplir con las demás obligaciones formales que el estado establece. Así mismo, el responsable, tiene derecho a descontar los impuestos trasladados y a solicitar devoluciones.

Cuando en cualquier caso se requiera certificación de la existencia de producción nacional para que no se cause el impuesto sobre las ventas, en las exportaciones dicha certificaciones deben expedirse por la autoridad respectiva (E.T. art. 482 - 1).

4.6.6 Bienes Excluidos. Son considerados aquellos bienes que por ley expresamente les otorga un tratamiento especial por diferentes circunstancias. Por ser bienes primarios, no procesados motivados gubernamentalmente o por incentivos a las exportaciones etc., aunque algunos artículos pueden ser gravables por la combinación de elementos, pero el Estado les da un tratamiento preferencial (E.T. art. 424 al 428) para cubrir algunas necesidades.

La declaración de impuestos y aduana nacional mediante algunos conceptos emitidos, señalara con criterios generales, para determinar cuales son bienes exentos, excluidos o gravados.

Por lo general y en términos prácticos, están exentos del impuesto sobre las ventas los libros y revistas de carácter científico y cultural, equipos y bienes destinados al deporte, a la salud, educación, investigación científica y tecnológica, donada a favor de entidades oficiales o sin ánimo de lucro. Existen bienes que conservan la calidad de exentos con derecho a devoluciones como los bienes corporales muebles que no se exporten o que se vendan a entidades de comercialización internacional así como los servicios intermedios de la producción y para los excluidos los que de una u otra forma hagan parte de acuerdos internacionales como la comunidad andina, o que presten servicios para la comunidad, en especial para el Agro entre otras actividades de carácter de prestación de servicio.

Tabla No. 12 SIPNOSIS SOBRE ALGUNOS BIENES EXENTOS Y EXCLUIDOS

BIENES EXCLUIDOS	BIENES EXENTOS
Servicios médicos, odontológicos clínicos y de laboratorio	donación de dinero que reciban personas naturales o jurídicas aprobadas por el protocolo de Montreal
El servicio de transporte terrestre, fluvial y marítimo de personas en el territorio nacional	Libros, revistas de carácter científico y cultural y los diarios o publicaciones, periódicos, cualquiera que sea su origen. Según el gobierno nacional
Servicios públicos de energía, acueducto y alcantarillado, aseo público, recolección de basuras y gas domiciliario	Los cuadernos escolares de la partida 48.20 del arancel de aduanas
Arrendamiento de inmuebles de espacios para ferias, exposiciones y artesanal	Cuerpo de bomberos, oficiales y voluntarios en la adquisición de equipos.

Fuentes : Autores

4.6.7 Bienes Gravados. Son aquellos que causan el IVA, ya sea por su transformación, comercialización o distribución y servicio. Para esto el Estado los considera gravado imponiendo un “valor agregado” para su circulación en el ciclo económico, pueden ser bienes muebles corporales, hasta bienes de consumo básico, superfluos o lujosos y se incorporan directamente a los activos siendo generadores del IVA.

Los bienes gravados, se les aplica la tarifa del 6% (año fiscal 2001) o una tarifa diferencial, según el caso (E.T. art.468), para esto debe existir los hechos que se consideran ventas (E.T. art. 421), como :

- a) Todo acto que implique transferencia del dominio público a título gratuito u oneroso.
- b) Los retiros de bienes corporales muebles miden hechos por el responsable para su uso o para formar, parte de los activos fijos de la empresa.
- c) Las incorporaciones de bienes corporales muebles a inmuebles o a servicios no gravados, así como la transformación de bienes corporales gravados, en bienes no gravados, así como la transformación de bienes corporales gravados. Cuando tales bienes hayan sido contruidos, fabricados, elaborados, procesados, por quien efectúa la incorporación o transformación (E.T. art. 421).

4.7 RELACIÓN DE LA BASE GRAVABLE Y LOS BIENES

4.7.1 Base Gravable. Es el valor sobre el cual se aplica la tarifa para obtener el impuesto respectivo y para liquidar el IVA. Está constituida por el valor total de la operación (contado o crédito) aplicable a los bienes.

También puede ser el valor al cual se aplica la tarifa establecida en la ley tributaria, con el objetivo de obtener el impuesto a cargo del responsable, pasivo.

La base gravable esta constituida por el valor total de las operaciones, incluyendo todos los gastos directos y complementarios (sumados), sin importar si es a crédito o contado :

- Accesorios
- Acarreos
- Instalación
- Seguros
- Comisiones
- Garantías
- Viáticos

- * Gastos realizados por cuenta a nombre del usuario o adquiriente.
- * Valor de los bienes proporcionales con prestación de servicio gravado.
- * Reajustes al valor con posterioridad a la venta, etc.
- * Todos estos hacen parte de la base gravable y no pueden en ningún caso ser inferior, al valor comercial de los bienes o servicios, en la fecha de realización de operaciones o actividades. En el caso de las importaciones de bienes es el valor CIF de los bienes, adicionando con los gravámenes arancelarios y los impuestos a las importaciones.

Existen otros factores que integran la base gravable, los cuales son :

- a) Los reajustes del valor conveniente causado con posterioridad a la venta (E.T. art. 488).
- b) El valor de los bienes proporcionales con motivo de la prestación de servicios gravados, aunque la venta no cause impuesto se encuentren exentos.

c) Gastos realizados por cuenta o a nombre del adquirente o usuario.

Al referirnos al precio, el código de comercio lo establece como el precio corriente de la plaza - el precio medio que la cosa tiene en la fecha y lugar de la celebración del contrato (Código del Comercio art. 921). En este caso, la base gravable no puede ser inferior al valor comercial de los servicios o bienes muebles, en la fecha de la transacción u operación. La inexistencia de factura y/o equivalente etc., se demuestra como monto de la operación de valores inferiores al corriente en plaza, salvo prueba lo contrario.

El valor es la operación, consistente en la venta o la prestación de un servicio gravado, al corriente en plaza (E.T. arts. 453 - 463).

Los factores que excluyen la base gravable :

- a) Los descuentos en efectivo que consten de factura y/o documento equivalente y resulten normales, según la costumbre comercial. Estos no deben estar sujetos de condiciones.
- b) Valor de los envases o empaques, según las costumbres comerciales sean elementos de devolución.
- c) Cuando los responsables financien el pago del impuesto generado por la operación (venta) o el servicio prestado, es decir los intereses por la financiación del impuesto a las ventas.

- d) Financiación otorgada por una sociedad, económicamente vinculada al responsable que efectúe una operación gravada. La superintendencia bancaria vigilará dicha sociedad financiera.
- e) Impuesto al consumo, para los dedicados a las actividades de distribución, producción e importación de licores y cigarrillo.
- f) Al transporte internacional de pasajeros se le aplicará impuesto de turismo, entre otros.

4.7.1.1 Periodo Fiscal. El impuesto sobre las ventas tiene un periodo fiscal bimestral o sea : Enero - febrero, marzo - abril, mayo - junio, julio - agosto, septiembre - octubre - noviembre - diciembre.

Una vez el responsable se le declare su traslado a el régimen común, deberá liquidar, presentar y pagar el bimestre siguiente a la fecha de notificación el impuesto a las ventas.

4.7.1.2 Formulación de la declaración bimestral del impuesto sobre las ventas. Es el documento legalmente constituido y establecido por la legislación tributaria, en la cual se encuentran los conceptos generadores para declarar el gravamen y se establecen los hechos generados al momento de la causación del impuesto.

Sus condiciones se establecen para el régimen común y los del régimen simplificado no deben presentar declaración del impuesto sobre las ventas (E.T. art. 601), contiene el periodo fiscal, pagos en bancos y demás entidades autorizadas.

Es un documento de rápida evolución, es decir, los responsables deben estar pendiente a los cambios o modificaciones que establece la ley tributaria.

4.8 CONTABILIZACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

PROCEDIMIENTOS :

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR - IVA POR PAGAR

DÉBITO	CRÉDITO
<p>Se registra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor del impuesto descontable por compra de mercancía o materias primas, etc. • Valor del impuesto de las ventas devueltas o anuladas • Valor del pago a la administración de impuestos. 	<p>Se registra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor del impuesto facturado en ventas de mercancías o servicios gravados. • Valor del impuesto de las compras devueltas o anuladas • Valor intereses sobre ventas a crédito • Valor del impuesto por retiro de inventario

Fuente : Autores

Los responsables del IVA deben llevar en su contabilidad las cuentas de ventas gravados y no gravados están obligados a llevar la cuenta de balance - impuesto sobre las ventas por pagar. En esta cuenta se registran los impuestos facturados por ventas gravados o prestación de servicios gravados del periodo y los impuestos descontables por las compras de bienes gravados en el periodo, la diferencia que arroje al final del bimestre la debe cancelar a la administración de impuestos (DIAN) si el saldo es crédito caso contrario, que el saldo sea débito el responsable podrá descontarlo en el periodo siguiente.

En las devoluciones o anulación en compras se registran al crédito el valor correspondiente al IVA. En las devoluciones o anulación en las ventas se registran al débito el valor correspondiente al IVA.

4.8.1 Conceptos Y Generalidades Del Impuesto Sobre Las Ventas Y La Forma Para Su Contabilización

El impuesto sobre las ventas se determina así.

- 1. En las ventas y prestación de servicios** por la diferencia entre el impuesto generado en las operaciones gravadas y los impuestos descontables legalmente autorizados.
- 2. En las importaciones** aplicando en cada ejercicio la tarifa del impuesto sobre la base gravable correspondiente aunque en nuestro tema de investigación es poco lo que se va tratar para las importaciones.

4.8.2 Procedimiento Para Determinar El Impuesto

El almacén **“LA MODA DE HOY”** obtuvo unos ingresos en el primer bimestre del 2000 la suma de \$20.000.000 que incluye el impuesto sobre las ventas, ese mismo bimestre efectúa compra de ropa por \$10.000.000 para determinar el impuesto que debe pagar en el primer bimestre se procede así.

INGRESO	\$20.000.000
---------	--------------

IVA GENERADO (Vigencia fiscal año 2001)	\$ 3.200.000
---	--------------

COMPRAS	\$10.000.000
---------	--------------

IVA DESCONTABLE (Vigencia fiscal año 2001)	\$ 1.600.000
--	--------------

IMPUESTO GENERADO - IMPUESTO DESCONTABLE = IMPUESTO A CARGO

3.200.000	-	1.600.000	=	1.600.000
-----------	---	-----------	---	-----------

4.8.3 Situaciones Contables Del Impuesto Sobre Las Ventas Para Empresas Comerciales Y De Servicio

4.8.3.1 Empresa Comercial. La empresa comercial es aquella que compra mercancía y la distribuye sin darle ninguna transformación, se diferencia sustancialmente de la empresa de servicio y en ella juega un papel preponderante en el desarrollo de la economía de una región.

A. VENTAS DE MERCANCÍA. Se contabiliza debitando efectivo o caja si es a crédito es cliente acreditando como contrapartida comercio al por mayor y al menor (venta o la salida de la mercancía del almacén es decir, reducción del inventario. En las empresas comerciales existe una cuenta que se llama inventario de mercancías, ya que la actividad operacional de la empresa, descansará fundamentalmente en la cuenta de inventario. En los

actuales momentos existen 2 métodos comunes para contabilizar las compras - ventas de mercancía.

1. El método o sistema de inventario periódico
2. El método o sistema de inventario permanente

Ejemplo : Una empresa vendió \$20.000 en mercancía a crédito

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	20.000	
Comercio al por mayor y al menor		20.000

Por lo general este tipo de transacción es para el régimen simplificado ya que no utilizan impuesto sobre las ventas por pagar.

Ejemplo : Una empresa vendió \$20.000 en mercancía de contado

DETALLE	DEBE	HABER
Caja (y/o Banco)	20.000	
Comercio al por mayor y a menor		20.000

B. IVA DISCRIMINADO E IVA INCLUIDO. Quienes compran una mercancía a los fabricantes son mayoristas o personas a quienes adquiere para venderlas posteriormente es obligatorio discriminar el IVA del valor básico de la mercancía.

Ejemplo :

Valor de la mercancía	\$1.000.000
IVA (16%) IVA por pagar	<u>160.000</u>
Valor de la mercancía	1.160.000

C. IVA INCLUIDO. Cuando las mercancías son adquiridas por consumidores finales el IVA no se discrimina, se incluye y es parte integral del valor de la mercancía.

D. IVA DISCRIMINADO. Como decíamos el IVA es recolectado y el vendedor es quien debe hacer declaraciones de ventas bimestrales ; en el cual debe constar los impuestos sobre las ventas que se ha recolectado, lo que haya pagado por las compras realizadas.

Ejemplo :La distribución Gómez vendió de contado \$800.000 de mercancía gravada con un IVA del 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	928.000	
Comercio al por mayor y al menor		800.000
Impuestos sobre las ventas por pagar		128.000

Al momento de pagar el IVA a la DIAN

DETALLE	DEBE	HABER
Impuestos sobre las ventas por pagar	128.000	
Caja		128.000

E. VENTAS DE MERCANCÍAS A CRÉDITO. Se considera a crédito es todo aquello que tiene un plazo determinado para cancelar una deuda con acuerdo entre las partes comprador y vendedor.

Ejemplo : Se vendieron \$500.000 de mercancía a crédito gravado con un 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	580.000	
Comercio al por mayor y al menor		500.000
Impuestos sobre las ventas por pagar		80.000

F. ESTABLECIMIENTOS DE INTERESES EN MORA. Si un momento determinado un comprador se le aplica interés de mora por parte del vendedor este debe aplicar impuesto sobre las ventas, sobre el valor de la mora.

Un comprador tiene una mora, al cual se le aplica interés por una mora del 3%.

Ejemplo :

Cuota vencida = \$200.000

Interés de mora (3%) = $200.000 \times 0.03 = 6000$

Interés de mora = 6000

IVA (16%) = $6000 \times 0.16 = 960$

IVA = 960

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	6960	
Intereses de mora por financiación		6000
Impuestos sobre las ventas por pagar		960

G. VENTAS DE MERCANCÍA CON FINANCIACIÓN

Este caso el IVA se aplica al valor de la venta más la financiación

Ejemplo : Se vendieron \$400.000 a crédito con una financiación del 4% mensual durante 3 meses.

Valor de la mercancía	\$400.000
Financiación del 4%	$400.000 \times 0.04 = 16.000$ $= 16.000$
Financiación a 3 meses	$= 48.000$
Valor de la mercancía + financiación	400.000 + 48.000 <hr/>
Subtotal	448.000
IVA (16%)	$= 71.680$
TOTAL	\$ 519.680

Contabilización

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	519.680	
Comercio al por mayor y al menor		400.000
Impuestos sobre las ventas por pagar		71.680
Ingresos por financiación		48000

4.8.3.2 Empresas De Servicio. No son empresas que se dedican a la compra - venta de mercancía como motor de su actividad económica sino a la prestación de un servicio.

Ejemplo : Un taller por un servicio \$300.000 por concepto de reparación de vehículo, latonería, pintura, etc., lo anterior esta gravado con un IVA del 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	348.000	
Ingreso devengado por servicio prestado		300.000
Impuestos sobre las ventas por pagar		48.000

Ejemplo : La oficina municipal de telefonía factura la cuenta de servicio telefónico por una valor de \$1.000.000 para los estratos de 3 y 4. IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	1.160.000	
Ingreso devengado por servicios prestados		1.000.000
Impuestos sobre las ventas por pagar		160.000

Ejemplo : Un hotel recolecto durante el mes \$ 2.000.000 gravado con un IVA del 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	2.320.000	
Ingresos devengados por servicio prestados		2.000.000
Impuestos sobre las ventas por pagar		320.000

A. IVA NO DISCRIMINADO (INCLUIDO). En algunas ocasiones un comprador se le entrega una factura por determinada cantidad en la que aparece ya un IVA incluido, para este determinar el valor del IVA y contabilizarlo debe proceder de la siguiente manera. Se divide el valor de la factura por 1.16(1+16% del IVA vigente año 2001 = 1+0.16 = 1.16), el valor que resulte se le resta al valor de la factura el cual se le asigna el valor a crédito del IVA.

Ejemplo : Se hizo una venta a crédito de \$1.200.000 IVA incluido 16%

$$\begin{aligned}
 1.200.000 / 1.16 &= 1.034.482.759 \\
 &= 1.200.000 - 1.034.482.759 \\
 &= 165.517.2414
 \end{aligned}$$

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	1.200.000	
Comercio al por mayor y al menor		1.034.482.759
Impuestos sobre las ventas por pagar		165.517.2414

Ejemplo : Se hizo una venta de contado IVA incluido por \$600.000

$$\begin{aligned}
 600.000 / 1.16 &= 517.241.3793 \\
 &= 600.000 - 517.241 \\
 &= 82.759
 \end{aligned}$$

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	600.000	
Comercio al por mayor y al menor		517.241
Impuestos sobre las ventas por pagar		82.759

B. IVA DESCONTABLE. Los comerciantes responsables del impuesto sobre las ventas al hacer sus declaraciones de venta pueden descontar del impuesto sobre las ventas por pagar por las compras de mercancía gravadas que ellas hagan al final.

El impuesto sobre las ventas a pagar es la diferencia del impuesto generado con el impuesto descontable.

Ejemplo : Según factura 441 el almacén **FLORES** compró mercancía de contado por \$450.000.

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	450.000	
Impuestos sobre las ventas por pagar	72.000	
Banco		522.000

Ejemplo : Se compraron a crédito \$200.000 en mercancía gravada con un IVA 16% mercancía nacional.

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	200.000	
Impuestos sobre las ventas por pagar	32.000	
Proveedores Nacionales		232.000

C. CASOS ESPECIALES. Compramos \$2.000.000 mercancía importada con gravamen del 35%

$$2.000.000 \times 35\% (0.35) = 700.000$$

$$2.000.000 \times 16\% (0.16) = 320.000$$

$$19\% = 700.000 - 320.000$$

$$= 380.000$$

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	2.380.000	
Impuestos sobre las ventas por pagar	320.000	
Banco		2.700.000

Un caso muy frecuente es la cancelación de servicio de fotocopidora, ejemplo, \$50.000, se cancelaron en un mes con 16% de IVA.

DETALLE	DEBE	HABER
Gastos servicios	50.000	
Impuestos sobre las ventas por pagar	8.000	
Caja		58.000

El servicio telefónico a larga distancia. Ejemplo, \$80.000 de teléfono IVA del 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Gastos servicios	80.000	
Impuestos sobre las ventas por pagar	12.800	
Caja		92.800

Los gastos notariales generales también IVA 16% \$20.000

DETALLE	DEBE	HABER
Gastos legales	20.000	
Impuestos sobre las ventas por pagar	3.200	
Caja		23.200

D. IVA NO DESCONTABLE. Cuando un responsable del impuesto sobre las ventas adquiere activos clasificados en activos fijos como propiedad, planta y equipo. El IVA no se contabiliza y por lo tanto su contabilización será descontable, tampoco lo contabilizará las personas que aunque no son responsables del impuesto utilicen activos para su uso personal.

Ejemplo : Se compra una nevera para usarlas únicamente en la oficina por un valor de \$500.000 IVA del 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
muebles y enseres	580.000	
Banco		580.000

Se compro equipo de computación en \$800.000 IVA del 16% a crédito.

DETALLE	DEBE	HABER
Equipos de computación	928.000	
Proveedores Nacionales		928.000

E. DEVOLUCIONES Y REBAJAS EN COMPRA Y VENTA. Por múltiples motivos alguna parte de la mercancías vendidas son devueltas a cambio de dinero por una disminución de la deuda sino se apagado y algunos casos por regla de la empresa cambiar una mercancía de igual valor.

Se genera una rebaja cuando el lugar de devolución de la mercancía, el cliente debe quedarse con ella si el vendedor le hace una rebaja de precio inicial.

Ejemplo : Se compra mercancía por \$50.000 a crédito y se devuelve el 10%

COMPRADOR

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	50.000	
Proveedores Nacionales		50.000

DETALLE	DEBE	HABER
Proveedores Nacionales	5.000	
Devoluciones y rebaja en compra		5.000

VENDEDOR

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	50.000	
Comercio al por mayor y al menor		50.000
DETALLE	DEBE	HABER
Devolución y rebaja	5.000	
Cliente		5.000

Ejemplo : Compra de mercancía \$50.000 con IVA del 16% devolución 10%.

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	50.000	
Impuesto por pagar	8.000	
Proveedores Nacionales		58.000

Devolución

DETALLE	DEBE	HABER
Proveedores Nacionales	5800	
Devoluciones y rebaja en compra		5.000
Impuesto por pagar		800

4.8.4 Casos Varios Del IVA

4.8.4.1. IVA Por Pronto Pago En Compras Y En Ventas. En estos casos el IVA no aumento ni disminuye por estos conceptos los descuentos y rebajas en las compras o en las ventas no afectan el impuesto sobre las ventas por pagar.

Ejemplo : Compra de mercancía a 90 días de plazo por \$300.000 ; IVA del 16% y transcurrido un mes paga el total de la deuda y recibe un descuento por pronto pago del 10% sobre el valor de la mercancía.

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	300.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	48.000	
Proveedores Nacionales		348.000



Transcurrido el tiempo estipulado :

Descuento $300.000 \times 0.10 = 30.000$

Valor por pagar $348.000 - 30.000 = 318.000$

DETALLE	DEBE	HABER
Proveedores Nacionales	348.000	
Ingresos financieros :		30.000
Descuentos comerciales condicionados		
Banco		318.000

Ejemplo : Inversiones **LALO** vende computador por un valor de \$800.000 ; IVA 16% a crédito a 30 días.

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	928.000	
Comercio al por mayor y al menor		800.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		128.000

A los 15 días se cancela deuda concediendo descuento por pronto pago del 5%

Descuento : $800.000 \times 0.5 = 40.000$

Valor por cobrar $928.000 - 40.000 = 888.000$

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	888.000	
Gastos financieros.	40.000	
Descuento por pronto pago		
Cientes		928.000

Ejemplo : Pago de contrato de reparación de equipo \$150.000 IVA 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Mantenimiento y reparación	150.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	24.000	
Banco		174.000

Ejemplo : José Gómez presta servicios por dar clases de ingles por un valor de \$250.000 IVA 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	290.000	
Ingresos por servicios prestados		250.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		40.000

Ejemplo : Se liquida 5% de intereses de mora sobre mercancías vendidas a crédito sobre el valor de mora por intereses del 16% del IVA el saldo del cliente \$500.000

Saldo cliente 500.000

Interés $500.000 \times 3\% (0.03) = 15.000$

IVA del 16% $15.000 \times 0.16 = 2.400$

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	17.400	
Ingresos financieros		
Impuesto sobre las ventas por pagar		15.000
		2.400

4.8.5 Ejercicio De Liquidación Del Impuesto Sobre Las Ventas

4.8.5.1 Primer Método

Ejemplo No. 1

Marzo 4. Un comerciante vende de contado mercancía nacional por un valor de \$7.500.000 ; IVA del 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	8.700.000	
Comercio al por mayor y al menor		7.500.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		1.200.000

Ejemplo No.2

Marzo 6. Un comerciante vende a crédito un computador por valor de \$9.000.000 ; IVA del 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	1.400.000	
Comercio al por mayor y al menor		9.000.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		1.400.000

Ejemplo No. 3

Marzo 10. se compra mercancía al contado electrodomésticos por valor de \$5.000.000 más IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	5.000.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	800.000	
Banco		5.800.000

Ejemplo No. 4

Marzo 20. Compra de mercancía a crédito \$10.000.000 IVA del 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	10.000.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	1.600.000	
Proveedores Nacionales		11.600.000

Ejemplo No. 5

Marzo 25. Se hace una devolución de la compra de electrodomésticos a metalmecánica por un valor de \$500.000

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	580.000	
Devolución en compra		500.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		80.000

Ejemplo No. 6

Abril 1. Un cliente devuelve parte de un computador por un valor de \$100.000

DETALLE	DEBE	HABER
Devolución en venta	100.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	16.000	
Cliente		116.000

Ejemplo No. 7

Abril 10. Se compra mercancía a 60 días por \$ 300.000 IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	300.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	48.000	
Proveedores Nacionales		348.000

Ejemplo No. 8

Abril 15. Pago el servicio telefónico a larga distancia por \$200.000 ; IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Gastos servicios	200.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	32.000	
Bancos		232.000

Ejemplo No. 9

Abril 20. Se recibe por un mes servicios de asesoría comercial por \$100.000 IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	116.000	
Ingresos servicios		
Impuesto sobre las ventas por pagar		100.000
		16.000

Ejemplo No. 10

Abril 25. Se recibe mensualidad por concepto de arrendamiento de automóvil por valor de \$300.000 ; IVA 16%.

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	348.000	
Ingresos de bienes muebles		300.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		48.000

Al finalizar el periodo el responsable puede determinar el saldo por pagar a la DIAN este valor se obtiene por la diferencia entre el IVA generado y el IVA descontable.

4.8.5.2 Utilización Del Libro Auxiliar De Impuesto Sobre Las Ventas

CUENTA :

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR

MES	DÍA	DETALLE	DEBE	HABER
Marzo	4	Venta de mercancía		1.200.000
	6	Venta de mercancía		1.400.000
	10	Compra de mercancía	800.000	
	20	Compra de mercancía	1.600.000	
	25	Devoluciones en compra		80.000
Abril	1	Devolución en venta	16.000	
	10	Compra de mercancía	48.000	
	15	Gastos por servicios	32.000	
	20	Ingresos por servicios		16.000
	25	Ingresos de bienes muebles		48.000
		TOTALES	2.496.000	2.744.000
		SALDO CRÉDITO		248.000

El responsable cancela el saldo del impuesto sobre las ventas por intermedio de una entidad financiera encargada de recaudar este impuesto.

DETALLE	DEBE	HABER
Impuesto sobre las ventas por pagar	248.000	
Banco		248.000

4.8.6 Ejercicios Para Contabilizar El IVA En Libros Auxiliares. “Todo comerciante conformará su contabilidad, libros, registros contables, inventarios y estados financieros en general, a las disposiciones de este código y demás normas sobre la materia dichas normas podrán autorizar el uso de sistemas que como la microfilmación, faciliten la guarda de sus archivos y correspondencia..” (C.C. art. 48). “Los libros de comercio y la contabilidad deberá llevarse en el domicilio del comerciante de acuerdo con la ley y las normas de contabilidad en idioma castellano, al igual que los comprobantes...” (Decreto 1798 art. 11 y decreto 2649 de 1993 C.C. art. 51).

Los comerciantes están obligados a llevar libros de contabilidad los cuales deben registrarse en la cámara de comercio se consideran obligatorios para los del régimen común.

- ◆ Libro de inventario y balance
- ◆ Libro mayor
- ◆ Libro diario

Pero los comerciante pueden necesitar otros libros que no de obligatorio registro en la cámara de comercio como :

Auxiliar de caja	Auxiliar de proveedores
Auxiliar de banco	Auxiliar de gastos
Auxiliar de cliente	Auxiliar de ventas
	Auxiliar de compras.

A. PROHIBICIONES DE LOS LIBROS

- ◆ Alterar su contenido
- ◆ Alterar asientos como fechas, valores, orden, etc.
- ◆ Dejar espacios que faciliten adiciones
- ◆ Letra poco clara

B. EFICACIA PROBATORIA. “Los libros y papeles de comercio constituirán plena prueba en las cuestiones mercantiles que los comerciantes debatan entre si, judicial o extrajudicialmente...” (C.C. art. 68)

Los responsables del IVA además de llevar en su contabilidad las cuentas de ventas gravadas y no gravadas están obligados a llevar la cuenta de balance impuesto sobre las ventas por pagar.

4.8.7 Ejercicio De Contabilización

El almacén “**LA MODA DE HOY**” realiza estas transacciones en el segundo bimestre del año 2001.

A. CONTABILIZACIÓN DE COMPRA.

Ejemplo No. 1

Marzo 7. Compra de mercancía de contado a la fábrica el textil por \$10.000.000 ; IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Compras de mercancía	10.000.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	1.600.000	
Banco		11.600.000

B. CONTABILIZACIÓN DE DEVOLUCIÓN EN COMPRA

Ejemplo No. 2 “LA MODA DE HOY” devuelve parte de la parte de la mercancía a la fábrica el textil por un valor de \$1.000.000 por imperfectos en su diseño sin incluir el IVA, según factura SPA 37080.

DETALLE	DEBE	HABER
Banco	1.160.000	
Devoluciones en compra		1.000.000
IVA por pagar		160.000

Ejemplo No. 3

C. CONTABILIZACIÓN DE LA VENTA AL CONTADO

Marzo 20. El almacén “LA MODA DE HOY” vende de contado ropa por un valor de \$15.000.000 más IVA 16% inversiones la mejor con factura No. 0007 - 0005

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	17.400.000	
Comercio al por mayor y al menor		15.000.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		2.400.000

Ejemplo No. 4

D. CONTABILIZACIÓN DE LA VENTA A CRÉDITO

Marzo 22. “LA MODA DE HOY” vende a crédito según factura No. 0007 - 0006 a Rosa María Henao, ropa por un valor de \$700.000 pagados después de un mes.

DETALLE	DEBE	HABER
Cliente	812.000	
Comercio al por mayor y al menor		700.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		112.000

Ejemplo 5

E. CONTABILIZACIÓN PARA DEVOLUCIÓN DE MERCANCÍA

Abril 2. Un cliente según factura No. 0007 - 0005 devuelve mercancía a “LA MODA HOY” por un valor de \$100.000 sin incluir IVA

DETALLE	DEBE	HABER
Devoluciones en venta	100.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	16.000	
Cliente		116.000

Contabilización mediante registro del IVA en la cuenta T de las operaciones del bimestre marzo - abril del 2000

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR

DEBE	HABER
No. 1 1.600.000	
No. 2	160.000
No. 3	2.400.000
No. 4	112.000
No. 5 16.000	
1.616.000	2.872.000
2.672.000 - 1.616.000 = 1.056.000	1.056.000
Saldo Débito	Saldo Crédito
	1.056.000

El responsable paga a la Administración de Impuestos Nacionales su respectivo saldo crédito

COMPRAS BRUTAS	VENTAS BRUTAS
No. 1 10.000.000	
No. 2	1.000.000
No. 3	15.000.000
No. 4	700.000
No. 5 100.000	
Saldo 10.100.000	16.700.000
Diferencia	6.660.000

4.8.8 Procedimientos Para La Presentación De La Declaración Del Impuesto Sobre Las Ventas Con Saldo Crédito

	ITEMS	VALOR
Ingresos	5. Ingresos por operaciones gravadas	16.700.000
	6. Total ingresos recibidos durante periodo fiscal	16.700.000
Compras	10. Compras y servicios gravados	10.100.000
	12. Total compras realizadas durante el periodo	10.100.000
Liquidación	13. Impuesto generado por operaciones gravadas	2.672.000
	15. Impuesto descontable por operaciones gravadas	1.616.000
	17. TOTAL IMPUESTOS DESCONTABLES	1.616.000
	19. Saldo a pagar por el periodo fiscal	1.056.000
	23. Saldo a pagar por este periodo	1.056.000
	24. SALDO A FAVOR POR ESTE PERIODO	- 0 -
Pagos	25. Valor Pago impuesto	1.056.000
	26. Valor pago sanciones	1.056.000
	28. TOTAL A PAGAR	1.056.000

1. Saldo a pagar cuando el impuesto es saldo a crédito y cuando el saldo es débito es saldo a favor.
2. El pago depende del movimiento de compra y venta.
3. Impuesto generado = Venta
Impuesto descontable = Compra
4. Saldo débito puede ser pago por compras de mercancía mayor a las ventas, devoluciones, descuentos, etc.
5. Se utiliza múltiplo de el dígito más cercano a mil para poder liquidar el impuesto sobre las ventas. $1.720.600 = 1.721.000$

A. EJERCICIO CON SALDO DÉBITO

La empresa Almacén “La moda de hoy” realizó las siguientes transacciones comerciales durante el mes de mayo.

Ejemplo No. 1

Mayo 2. Compra de mercancía a crédito por valor de 2.000.000 según factura AB-003-005 con IVA 16%

DETALLE	DEBE	HABER
Compra de mercancía	2.000.000	
Impuesto sobre las ventas por pagar	320.000	
Proveedores nacionales		2.320.000

Ejemplo No. 2

Mayo 5. Vendió mercancía al contado por valor de \$500.000 IVA 16% según factura No. F-005-003

DETALLE	DEBE	HABER
Caja	580.000	
Comercio al por mayor y menor		500.000
Impuesto sobre las ventas por pagar		80.000

UTILIZACIÓN DEL LIBRO AUXILIAR DE COMPRA Y VENTA DE MERCANCÍA

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
MAYO 2	Compra de mercancía según factura No. AB - 003 - 005	2.000.000		
MAYO 5	Venta de mercancía según factura No. F - 005 - 003		500.000	
	SALDO EN CONTRA			1.500.000

LIBRO AUXILIAR DE LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
MAYO 2	IVA DESCONTABLE : Según factura No. AB - 003 - 005	320.000		
MAYO 5	IVA GENERADO : Según factura No. F - 005 - 003		80.000	
	SALDO DEBITO			240.000

UTILIZACIÓN DE LA REGLA T (MANEJO SIMPLE DE CONTABILIDAD)

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

DEBE	HABER
320.000	80.000
(240.000)	

Lo que demuestra es lo siguiente :

1. Las compras fueron mayor que las ventas
2. Su resultado es saldo débito : por lo tanto su presentación en la declaración es débito en su saldo.

4.8.81 Procedimientos Para La Presentación De La Declaración Del Impuesto Sobre Las Ventas Con Saldo a Favor

	ITEMS	VALOR
Ingresos	5. Ingresos por operaciones gravadas	500.000
	6. Total ingresos recibidos durante periodo fiscal	500.000
Compras	10. Compras y servicios gravados	2.000.000
	12. Total compras realizadas durante el periodo	2.000.000
	13. Impuesto generado por operaciones gravadas	80.000
Liquidación	15. Impuesto descontable por operaciones gravadas	320.000
Privada	17. TOTAL IMPUESTOS DESCONTABLES	320.000
	19. Saldo a pagar por el periodo fiscal	240.000
	23. Saldo a pagar por este periodo	- O -
	24. Saldo a favor por este periodo	240.000
	25. Valor Pago impuesto	- O -
Pagos	26. Valor pago sanciones	- O -
	27. Valor pago intereses	- O -
	28. TOTAL A PAGAR	- O -

Evítese sanciones por inexactitud de veracidad de la liquidación.

CONCLUSIONES

Este tipo de trabajo investigativo permitió conocer a las empresas en su entorno económico, administrativo, contable, financiero, etc., esencial para cualquier estudiante sobre todo en las áreas económicas.

El desarrollar un diseño metodológico para los comerciantes especialmente los ubicados en el distrito de Santa Marta permite dar parte de solución a sus inpaces de índole tributario como en el caso del impuesto sobre las ventas. El buscar alternativas de solución demostró la necesidad de insertar más a la academia a las funciones practicas de la economía pues no es solamente aprender modelos teóricos sin ninguna aplicabilidad a la vida practica.

Sería importante el desarrollar más modelos metodológicos ya que podrían interactuar el conocimiento teórico adquirido en la Universidad con la practica directa de los futuros profesionales en un aprendizaje activo y directo en la solución de problemas de carácter empresarial esenciales para el desarrollo de cualquier comunidad

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Como se ha podido demostrar en la investigación, los responsables reclasificados al régimen común tienen dificultades para determinar el impuesto sobre las ventas, en especial los propietarios de establecimientos comerciales y para ello solicitan asesorías y consultorias contables y administrativas para manejar sus negocios de forma eficiente.

En muchos casos se comprobó que el responsable necesita aprender de manera eficaz como determinar el impuesto sobre las ventas y las diferentes clases de IVA y conocerlo de manera elemental sin los métodos convencionales existentes. Aunque el modelo diseñado y presentado por los investigadores recoge algunas inquietudes de los comerciantes (consideradas importantes) este se presenta como una alternativa de fácil manejo, pero se recalca que el documento se encuentra en una fase de experimentación con aceptación por parte de los comerciantes encuestados presentando resultados positivos o se han encontrado otros resultados de la investigación como : Más del 80% de los encuestados desean conocer los términos y conceptos tributarios plasmados en la ley tributaria pero la información existentes manejan frases técnicas y esterilizadas que limitan al lector comprender explícitamente lo que se trata de decir para su fiel cumplimiento.

Este trabajo de investigación puede dar origen a otro tipo de estudio, orientado a los comerciantes para que determinen otros impuestos de interés estatal. Algunos investigadores se orientan más que todo a detectar cuales son los mecanismos y medios para ejecutar fraudes, pero dichos estudios carecen de fórmulas para enseñar a los responsables a encontrar vías de solución diferente a las existentes que se ajusten a los sistemas legales trazados en la ley tributaria no exime buscar alternativas diferentes a los existentes, de ahí la importancia de enseñar a toda la comunidad de la necesidad de pagar el impuesto como mecanismo de desarrollo social.

RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

Es necesario que el programa de Economía de la Universidad del Magdalena se profundice sobre teoría tributaria o hacienda pública, ya que esta área del saber es de manejo macroeconómico, de actualidad y rápida evolución. En tal sentido integrar al programa a los procesos productivos de la comunidad puede traer beneficios positivos por que permitiría a los futuros profesionales conocer de manera practica y real cual es el funcionamiento administrativo, contable, financiero, económico, etc., de una empresa o establecimiento mercantil a demás de conocer el juego de la oferta y la demanda, competitividad y las disposiciones legales (tributarias, contables, laborales, etc.)

Crear modelos o diseños de sugerencias económicos, contables, tributarios y administrativos, etc., logra interactuar al economista y a los comerciantes de manera practica, pues estos tipos de investigaciones de carácter acción participativa permite detectar cuales son las necesidades de los negociantes y como dar sus posibles soluciones al interior del establecimiento. El diseñar o desarrollar más sobre estos estudios es bueno por que muchas investigaciones que se realizan al interior del programa economía son de altas cargas teóricas poco ajustados a la realidad carentes de aplicabilidad al entorno cotidiano.

En cuanto al trabajo investigativo realizado, demostró que las autoridades tributarias deben estar pendientes de las necesidades de los comerciantes en especial en el pago de los impuestos directos e indirectos y la Universidad del Magdalena puede participar en ayudar a los negociantes en como liquidar, presentar y pagar dichos impuestos en especial el de las ventas, creando programas de capacitación directa a los empresarios pues ellos en parte son los generadores del crecimiento económico de la región.

BIBLIOGRAFÍA

AMBITO JURIDICO - 26 de junio del 2000. Editorial Legis. Bogotá D.E - Colombia.

BANCO DE OCCIDENTE. "Manual de Actualización tributaria para personas naturales 2000". Editorial Banco de Occidente Credencial. Santafe de Bogotá. Colombia.

BANCO DE OCCIDENTE. "Reforma tributaria 1998", ley 488 de 1999 Editorial Banco de Occidente - Credencial. Santafe de Bogotá

BOLAÑO ALVAREZ, Cesar. "Contabilidad comercial - mejores recursos humanos en la empresa". Editorial grupo norma. Santafe de Bogotá - Colombia año 2000

CADAVID A., Luis A. y otros. "Fundamentos de la legislación comercial, tributaria y contable". Editorial Mc Graw Hill. Santafe de Bogotá - Colombia 1998.

Cámara de Comercio. "Normas fundamentales" Volumen XX. "Impreso Cámara de Comercio. Santa Marta - Colombia 2000.

CEPEDA GUTIERREZ, Hector. "Legislación Tributarias" . modulo impuesto a la renta y complementario. Universidad Sergio Arboleda. Santa Marta - Colombia año 2000.

CEPEDA GUTIERREZ, Hector. "Legislación Tributarias" . modulo impuesto a la venta (IVA). Universidad Sergio Arboleda. Santa Marta - Colombia año 2000.

Constitución Política de Colombia. Editorial Guadalupe LTDA. Santafe de Bogotá D.C. Colombia año 2000.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Cartilla de instrucciones de retención en la fuente. Editorial Legis. Santafe de Bogotá. Colombia, vigencia Fiscal año 2000.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Decreto 2117 de diciembre 29 de 1992. Editorial Legis. Santafe de Bogotá - Colombia año 2000.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Cartilla de instrucciones declaración de impuestos sobre las ventas. Editorial Legis. Santafe de Bogotá - Colombia vigencia fiscal 2000.

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Participemos. El impuesto sobre la renta : Generalidades impresos Escuela Nacional de Impuestos. Santafe de Bogotá - Colombia, 1992.

ANEXO

ENCUESTA

MANEJO DE INFORMACIÓN SOBRE LOS RESPONSABLES

RECLASIFICADOS AL RÉGIMEN COMÚN

Nombre del Propietario _____

Nombre del establecimiento _____

Dirección _____ Tel. _____

1. Actividad económica o tipo de negocio

☐ Comercial

☐ Servicio

☐ Producción

2. Esta usted de acuerdo con su reclasificación

☐ Si

☐ No

Porque _____

3. Sabe usted que es el impuesto sobre las ventas

☐ Si ☐ No

4. Sabe usted que es IVA

☐ Si ☐ No

5. Sabe usted determinar (liquidar. Presentar y pagar) el impuesto sobre las ventas

☐ Si ☐ No

6. Esta usted de acuerdo en determinar el impuesto sobre las ventas ante el Estado

☐ Si ☐ No

Porque _____

7. Esta usted de acuerdo en contratar personal calificado para que el determine el impuesto sobre las ventas

☐ Si ☐ No

Porque _____

8. Esta usted de acuerdo que se modifique el actual sistema para liquidar, presentar el impuesto sobre las ventas

☐ Si ☐ No

Por que _____

9. Desearía usted como responsable, aprender a liquidar, presentar y pagar el impuestos sobre las ventas

☐ Si ☐ No

Por que _____

10. Cual fue su mayor dificultad al ser trasladado al régimen común

☐ El manejo de los libros mayores y auxiliares

☐ Cobrar el IVA

☐ Facturar

☐ Determinar el impuesto sobre las ventas.

